



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

“EL SECTOR VITIVINÍCOLA ESPAÑOL FOCALIZADO EN LA
COMERCIALIZACIÓN DE CASTILLA Y LEÓN Y CASTILLA-
LA MANCHA”

ISRAEL GARCÍA DOMÍNGUEZ

FACULTAD DE COMERCIO

VALLADOLID



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID
GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2018-19

TRABAJO FIN DE GRADO

**“EL SECTOR VITIVINÍCOLA ESPAÑOL FOCALIZADO EN
LA COMERCIALIZACIÓN DE CASTILLA Y LEÓN Y
CASTILLA-LA MANCHA”**

Trabajo presentado por: Israel García Domínguez

Firma:

Tutor: José Antonio Salvador Insúa

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, 11 de julio de 2019

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
2. CONTEXTUALIZACIÓN: EL SECTOR VITIVINÍCOLA DESDE SUS INICIOS. / RAÍCES VITIVINÍCOLAS EN ESPAÑA.....	3
2.1. Inicios del sector en la provincia de Valladolid	4
3. ASPECTOS IMPORTANTES SOBRE LAS BODEGAS ESPAÑOLAS	5
3.1. Número de bodegas en España	5
3.2. Número de bodegas por CC. AA. (2008-2018)	5
3.3. Comparativa en el tiempo de las bodegas de Castilla y León con Castilla-La Mancha.....	7
3.4. Número de empleados/asalariados en bodega	8
3.5. Bodegas con mayor cifra de facturación en Castilla y León y Castilla-La Mancha.....	9
4. TIPOS DE CULTIVO EN ESPAÑA	11
4.1. Superficie de viñedo en España	12
4.2. Producción y variedad de uva en España	14
• D.O.P o Denominación de Origen Protegida:	14
• IGP o Indicación Geográfica Protegida:	14
5. EXPORTACION DE VINO / MOTIVOS PARA EXPORTAR	17
5.1. Comercialización de vino español.....	17
6. TIPOS DE CULTIVOS EN CASTILLA Y LEÓN	19
6.1. Superficie de viñedo en Castilla y León.....	20
6.1.1. Rendimiento medio por provincia y hectárea	21
6.1.2. Densidad y sistema de plantación.....	22
6.2. Producción de vino en Castilla y León.....	22
7. DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA Y LEÓN	24
D. O. Rueda	24
DO Cigales	24

DO Toro.....	25
DO Ribera de Duero	25
DO Bierzo:.....	25
8. COMERCIALIZACIÓN DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA Y LEÓN.....	26
8.1. Comercialización interior de las D.O.P de Castilla y León según el tipo de vino.....	27
8.2. Comercialización Exterior de las principales D.O.P de Castilla y León según país destino	28
8.2.1. Exportaciones de D.O. Rueda.....	28
8.2.2. Exportaciones de la D.O. Ribera de Duero	29
9. EXPORTACIÓN EN VALOR DE CASTILLA Y LEÓN	31
10. TIPOS DE CULTIVOS EN CASTILLA-LA MANCHA	33
10.1. Superficie de viñedo en Castilla-La Mancha	34
10.1.1. Rendimiento medio por provincia y hectárea	35
10.1.2. Densidad y sistema de plantación.....	36
10.2. Producción de vino en Castilla-La Mancha	37
11. DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA-LA MANCHA.	39
D.O. La Mancha	39
D.O. Valdepeñas:.....	39
D.O. Jumilla.....	40
12. COMERCIALIZACIÓN DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA-LA MANCHA.....	41
12.1. Comercialización interior de las D.O.P de Castilla-La Mancha según el tipo de vino.....	42
12.2. Comercialización Exterior de las principales D.O.P de Castilla-La Mancha según país destino	44
12.2.1. Exportaciones de la D.O. la Mancha.....	44
12.2.2. Exportaciones de la D.O. Valdepeñas	45

13.	EXPORTACIÓN EN VALOR DE CASTILLA-LA MANCHA	48
14.	REQUISITOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VINO.....	50
15.	AYUDAS QUE RECIBEN LAS BODEGAS PARA LA EXPORTACIÓN.....	52
16.	NUEVAS ALTERNATIVAS QUE PUEDEN FRENAR EL SECTOR VITIVINÍCOLA	54
17.	BIBLIOGRAFÍA	56

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Número de empresas cuya actividad principal es la elaboración de vinos (CNAE 1102).	6
Tabla 2. Número de asalariados por bodega (2017-2018)	8
Tabla 3. Enumeración de las bodegas con mayor facturación	10
Tabla 4. Rendimiento kg/hectárea por provincias en 2017	21
Tabla 5. Tipo de comercialización de las D. O. de Castilla y León en la campaña 2016-2017	26
Tabla 6. Exportaciones de la D. O. Rueda por país destino.	28
Tabla 7. Exportaciones de la DO Ribera de Duero por país destino.	30
Tabla 8. Exportación en valor de las diferentes provincias y tipo de vino en 2017.	32
Tabla 9. Rendimiento kg/hectárea por provincias en 2017.	36
Tabla 10. Tipo de comercialización de las D.O. de Castilla-La Mancha en la campaña 2016-2017	41
Tabla 11. Exportaciones de D.O. La Mancha según país destino.	44
Tabla 12. Exportaciones de D.O. La Valdepeñas según país destino.	46

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfico 1. Evolución comparativa número de bodegas en Castilla y León con Castilla-La Mancha.....	7
Gráfico 2. Tipos de cultivos en España según superficie (2017)	11
Gráfico 3. Superficie de viñedo en España, diferenciado por finalidad del cultivo	13
Gráfico 4. Producción de vino diferenciado por categoría, campaña y tipo de vino en hectolitros.	15
Gráfico 5. Comercio Exterior Español.....	18
Gráfico 6. Tipos de cultivos en Castilla y León (Año 2017).....	19
Gráfico 7. Superficie de viñedo en Castilla y León en 2017.....	20
Gráfico 8. Producción de vino de Castilla y León en 2017.....	23
Gráfico 9. Comercialización interior por tipo de vino.	27
Gráfico 10. Tipos de cultivo en Castilla-La Mancha (Año 2017)	33
Gráfico 11. Superficie de Viñedo en Castilla-La Mancha (2017)	35
Gráfico 12. Producción de vino de Castilla-La Mancha (2017).....	38
Gráfico 13. Comercialización interior de las D.O.P según tipo de vino en la campaña 2016-2017.	43
Gráfico 14. Exportaciones de Castilla-la Mancha en valor año 2017.	48

1. INTRODUCCIÓN

EL sector vitivinícola es una actividad que adquiere un gran peso en nuestro país, ya que dota a la población de riqueza y otorga a España un gran valor añadido, tanto turístico como económico. España posee un gran poder productivo y exportador de vino compitiendo con otros países conocidos por su vinculación vitivinícola como son Italia y Francia.

La exportación no siempre ha seguido el mismo rumbo, ya que son muchos factores los que han hecho que esta aumentara o disminuyera a lo largo de los años.

Lo que deseo plasmar con esta investigación es visualizar de forma objetiva la exportación española de vino en comparación con otros países, pero más concretamente la exportación de dos de las más grandes comunidades autónomas productoras de vino de este país, como son Castilla y León y Castilla-La Mancha, analizando todos los factores que influyen y pueden influir directamente e indirectamente a dicha exportación.

Uno de los principales motivos de estudio, es que el vino se encuentra entre los quince primeros productos que posee mayor valor de exportación en Castilla y León, con un valor de 175.267 millones de euros en 2017, en Valladolid se encuentra lógicamente por detrás de los automóviles y todos los componentes que lo forman, pero aun así, se sitúa en el número 7 con un valor de exportación de 109.237 millones de euros (SIE, 2018)

Aunque este estudio se centra de 2008 hasta 2018, se tendrán en cuenta, en ocasiones datos anteriores a esas fechas.

Quiero comenzar el estudio de una forma generalizada, es decir a nivel nacional, para finalmente llegar a lo más individualizado alcanzando las comunidades objeto de estudio y las provincias que forman dichas comunidades, pasando de lo más antiguo a lo más actualizado.

Después de introducir los orígenes del vino, se analizarán los tipos de cultivos de cada una de las comunidades, los diferentes vinos que produce cada denominación de origen y como se desarrolla la comercialización (tanto en volumen como en valor), para finalmente citar alguno de los requisitos necesarios para la exportación, las ayudas que pueden percibir las bodegas para externalizar su producto y examinar las productos que pueden hacer competencia o ser una alternativa al vino en la actualidad.

Agradecimientos

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a Jose Antonio Salvador Insúa, por haber aceptado que fuese su alumno en este trabajo fin de grado, por haberme animado y por darme la oportunidad de desarrollar una investigación en un sector directamente relacionado con mi persona y que además me agrada a nivel personal.

Agradecido también de mis padres y familia, por el apoyo recibido en estos últimos meses, y por las facilidades recibidas para la elaboración del estudio.

Por último, gracias a todas las personas que me han empujado en este camino, soportado y comprendido.

Muchas gracias a todos.

2. CONTEXTUALIZACIÓN: EL SECTOR VITIVINÍCOLA DESDE SUS INICIOS. / RAÍCES VITIVINÍCOLAS EN ESPAÑA

Para conocer la exportación de vino, es esencial comprender las raíces vitivinícolas, ya que en multitud de ocasiones la forma de operar en la actualidad proviene de orígenes antepasados.

Teniendo en cuenta que la vid ya se encontraba en el mundo tiempo antes, en España son los fenicios quien la introdujeron a través de las costas mediterráneas, más concretamente en Cádiz en el año 1.100 a. C. y es allí donde se encuentra unos de los lagares más antiguos.

Posteriormente los griegos consiguieron desarrollar la vid por las costas de Levante y Cataluña. Y los romanos hicieron a España una de las mayores proveedoras de vino de Roma gracias a las buenas comunicaciones que poseían ambas.

En el 711 con la conquista musulmana, se paralizó la producción ya que la postura que se tenía del vino no era la más adecuada, (la religión les prohibía el consumo de alcohol), llegando hasta el punto que plantar viñedo llegó a transformarse en una acción de desobediencia.

En la edad media, el vino se consideraba un alimento esencial en la vida y era consumido no solo por los más acomodados, sino también por monjes y los propios agricultores.

En el año 1875 otro nuevo revés hace que el viñedo francés quede casi totalmente destruido, la Phylosera (pulgón que afecta de forma radicular, pudriendo las raíces para finalmente secar la vid), se instauró en el viñedo francés. Como ocurrió con el oídio, las exportaciones españolas pasaron de 1.838.100 hl en 1876 a 6.221.000 en 1880 (Pastor, 1990).

La estrategia española fue competir en el segmento de la baja calidad y precio escaso. A pesar de los elevados ingresos, los viticultores no se esforzaban en mejorar la calidad. Lo que sí se produjo en el siglo XIX hasta 1889 fue una gran expansión (20-25 %) de la superficie de viñedo convirtiéndose en el cultivo más dinámico de la agricultura española.

A finales del siglo XIX, una serie de hechos iba a convertir el sector más boyante en uno de los más problemáticos; por un lado, una serie de obstáculos en los mercados exteriores conllevará una caída de las exportaciones y por otro lado, la llegada de la

Filoxera a España. La única solución fue la replantación de todo el viñedo en pies americanos inmunes a esta enfermedad¹ (Compés, 2014).

2.1. Inicios del sector en la provincia de Valladolid

Según Pastor (1990), en la región donde nos encontramos podemos ubicar la existencia de la viña en la época romana, gracias a la presencia de algunos hallazgos arqueológicos. En 1616 se cita un tonel de vino con una antigüedad de unos 20 años perteneciente a Simón Ruiz (fundador del hospital general de Medina del Campo).

En el siglo XVI–XVII, aún superado por la superficie de cereal, el viñedo desempeñaba un papel fundamental en la economía. El vino era un producto de primera necesidad en la dieta lo que provocaba que la superficie vitivinícola fuese superior a la actual. (Sáez, 2008)

En siglo XVI, en la provincia de Valladolid, existían y existen varios pueblos productores de vinos, como son Madrigal de las Altas Torres, Alaejos y Medina del Campo. Los alcaldes de estos pueblos se agrupaban para exigir al mercado de Madrid que solo compren vinos de estos lugares, pero poco tiempo después los mercaderes se quejaron, ya que estaban más interesados en adquirir vinos de pueblos cercanos, también dentro de la provincia de Valladolid, de los que resaltan la Nava, Villaverde de Medina y Pozaldez.

En el siglo XIX el viñedo experimenta un gran crecimiento y tan solo en 1857 la provincia de Valladolid cuenta con 51.519 hectáreas.

El óidio -enfermedad endémica que afecta a la calidad y cantidad de la uva, pudiendo dañar las cosechas futuras- se introdujo en la península por Orense desde EEUU. En esta ocasión Castilla y León no es afectado por esta enfermedad, pero Francia se queda sin existencias de vino por lo que tiene que exportarla desde España.

Esta consecuencia hace que el precio del vino español aumente, sin incrementar la calidad.

En 1875 la Phylosera entra en Valladolid, y hace que la gente emigre buscando nuevos trabajos, ya que en esos años la mayor parte de las familias vivían de ello.

¹ En la actualidad todas las plantaciones se realizan con plantas europeas injertadas en pies americanos ya que son más resistentes a esta enfermedad.

3. ASPECTOS IMPORTANTES SOBRE LAS BODEGAS ESPAÑOLAS

Las bodegas españolas o empresas dedicadas a la elaboración de vinos son una pieza clave que hay que conocer y estudiar antes de visualizar las exportaciones tanto a nivel nacional como a nivel autonómico. Las bodegas dependiendo de la comunidad autónoma tienen distinta manera de trabajar, por lo que valoran más o menos algunos factores como la calidad de la uva, producción por hectárea que recogen, la forma de realizar la limpieza de la uva, precio de venta del vino...etc.

3.1. Número de bodegas en España

Según (Elmundovino, 2018) en 2018 el número de bodegas crece con respecto al año anterior en un 6,8 %, incrementándose concretamente en 280 bodegas, alcanzando un total de 4.373.

Hay que considerar que en 2018 la superficie de viñedo con carácter general fue bastante mayor que en años anteriores y el volumen de litros por hectárea también fue más elevado gracias a las satisfactorias condiciones climáticas.

Actualmente muchas bodegas buscan llamar la atención del consumidor, ya sea por poseer la última tecnología en las distintas fases de elaboración del vino o por justamente lo contrario, apostar por los métodos tradicionales con una visión a alcanzar un vino de calidad.

El turismo del vino o “enoturismo” cada vez coge más fuerza y ha dejado de ser una promesa para convertirse en una realidad, ya que cada vez hay más bodegas que apuestan por ello.

El turismo del vino puede y debe desarrollar un papel importante en la estrategia de desarrollo internacional de cualquier bodega, independientemente de su ubicación o tamaño; la visita de una bodega deberá tener un impacto positivo en la compra y aumentará el consumo posterior de los vinos por parte del visitante, contribuyendo a su fidelización (Eoi, s.f).

3.2. Número de bodegas por CC. AA. (2008-2018)

Haciendo una división por comunidades autónomas y centrándonos en el marco teórico 2008 hasta 2018, hay comunidades donde el crecimiento es considerable y constante y otras que en estos últimos diez años han perdido un número importante de bodegas.

Tabla 1. Número de empresas cuya actividad principal es la elaboración de vinos (CNAE 1102).

	2008	2012	2015	2017	2018	VARIACIÓN	VARIACIÓN EN %
CASTILLA Y LEÓN	478	531	560	574	609	131	27,41 %
CASTILLA-LA MANCHA	494	457	533	420	425	-69	-13,97 %
CATALUÑA	509	546	545	575	606	97	19,06 %
GALICIA	424	417	404	415	447	23	5,42 %
PAIS VASCO	565	465	452	436	433	-132	-23,36 %
LA RIOJA	416	390	401	389	381	-35	-8,41 %
ANDALUCIA	281	285	271	290	344	63	22,42 %
C.VALENCIANA	196	187	200	197	231	35	17,86 %
MADRID	150	159	153	173	196	46	30,67 %
EXTREMADURA	162	137	122	128	139	-23	-14,20 %
ARAGÓN	137	135	127	122	132	-5	-3,65 %
CANARIAS	113	101	95	100	118	5	4,42 %
NAVARRA	120	114	104	105	111	-9	-7,50 %
BALEARES	59	63	65	69	89	30	50,85 %
MURCIA	66	70	69	73	76	10	15,15 %
ASTURIAS	13	12	14	17	25	12	92,31 %
CANTABRIA	7	8	9	10	11	4	57,14 %
TOTAL	4190	4077	4124	4093	4373	VARIACIÓN MEDIA =	15,152 %

Fuente: Elaboración propia a través de datos del INE (2018)

Como podemos visualizar en la tabla 1 la comunidad que mayor número de bodegas tiene es Castilla y León seguido muy de cerca por Cataluña. En 2008 la comunidad autónoma que mayor número de bodegas poseía era el País Vasco con 565 empresas y curiosamente diez años después pierde más de 130 bodegas, disminuyendo su número en 23,36 %.

Cataluña a pesar de la gran inestabilidad política aumentó el número con respecto a 2017, pero no de una forma tan pronunciada como lo hizo de 2015 a 2017.

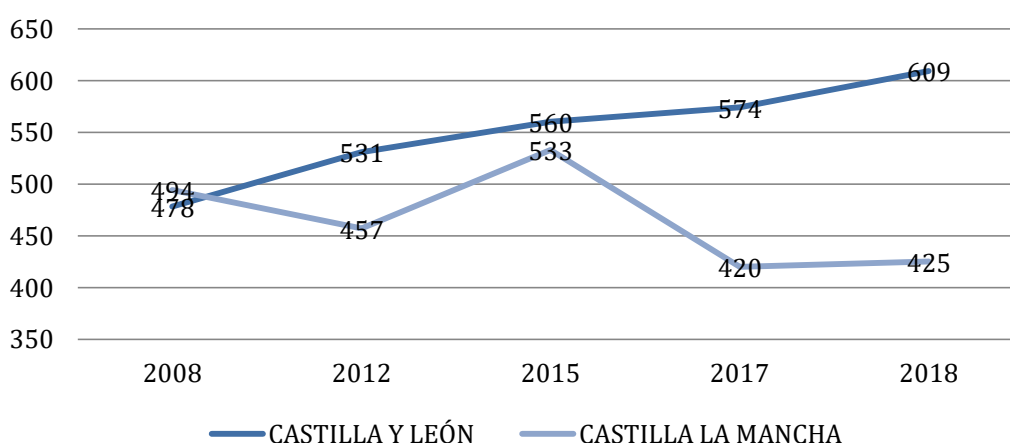
Baleares y Asturias se encuentra muy lejos de las cifras de otras comunidades autónomas, pero es de destacar que su incremento es muy elevado, concretamente Baleares tiene una variación del 50,85 % respecto al año 2008 y Asturias desarrolla una subida de 92,31 % respecto al 2008. En el resto de Comunidades Autónomas se puede decir, que el número de empresas dedicadas a la elaboración de vinos no son muy numerosas, aunque la tendencia en el tiempo es a aumentar. La variación expresada tanto en unidades como en porcentaje, demuestra esa tendencia al alza que han desarrollado desde el 2008.

3.3. Comparativa en el tiempo de las bodegas de Castilla y León con Castilla-La Mancha

Castilla-La Mancha junto con Castilla y León son dos de las comunidades que más bodegas tienen inscritas. Entre ambas agrupan el 23,19 % respecto al total de 2008 y el 23,64 % respecto al 2018. Estas cifras son muy similares, pero las variaciones entre ambas son bastantes notables.

La gráfica 1 muestra las transformaciones que han tenido durante los diez últimos años las bodegas de estas comunidades.

Gráfico 1. Evolución comparativa número de bodegas en Castilla y León con Castilla-La Mancha



Fuente: Elaboración propia a través de datos de (INE, 2019)

Como se puede observar, en 2008 Castilla-La Mancha tenía 16 bodegas más que Castilla y León, pero en 2012 el número de bodegas cae y se sitúa en 74 bodegas menos que Castilla y León en ese año, momento a partir del cual continuó creciendo.

En 2015 Castilla-La Mancha vuelve a incrementar su número, pero no logra alcanzar las 560 que posee Castilla y León, a partir de ese año Castilla-La Mancha reaparece decreciendo.

En la actualidad, el número de bodegas de Castilla-La Mancha inscritas en la D. O. la Mancha es de 247, más de la mitad de las que tiene en total. Por otro lado, Castilla y León su número de bodegas por Denominaciones de Origen está mucho más equilibrado, pudiendo destacar la D. O. Rueda con 69 bodegas inscritas de las cuales algunas pertenecen a la ruta del vino.

También existen grandes diferencias en la producción media que posee cada bodega; en Castilla y León la producción en 2012 según (MAPAMA, s.f) fue de 1.711.989 hl, por lo que se puede afirmar que la producción media por bodega en ese año fue de

3.224,08 hl, en cambio en Castilla-La Mancha la producción (en 2012) se cifra en 15.228.896 hl, obteniendo una producción media por bodega de 33.323,62 hl, es decir, más de diez veces superior a Castilla y León.

Pero si comparamos los datos de 2017, la diferencia es aún más elevada, ya que Castilla y León registra una media de 2.396,85 hl frente a los 40.552,15 hl de Castilla-La Mancha (en ese año esta comunidad obtenía una mayor producción y el número de bodegas fue más reducido).

3.4. Número de empleados/asalariados en bodega

Como ya conocemos, el tejido empresarial español está formado por la pequeña y mediana empresa, con 4,5 trabajadores de media, cifra muy similar a la de otros países como Italia y Portugal.

Más del 93 % de las empresas son micro empresas de entre 0 a 9 trabajadores, en cambio Reino Unido éstas no llegan al 90 %. Concretamente, las bodegas consideradas micro empresas son el 83,70 % en 2017 y un punto porcentual más en 2018. Con esta cifra se afirmaría que existe un mayor número de bodegas consideradas pequeñas empresas en comparación con las empresas españolas.

Podemos dividir la bodega en tres departamentos donde durante todo el año es indispensable la mano de obra. En primer lugar se encuentran las oficinas, donde se controla todo lo referente a la producción, calidad de los vinos, la exportación, balance, expediciones, marketing..., por otro lado se encuentra las naves de elaboración y fermentación de la uva, y finalmente la planta de producción (junto con el almacén), donde se transforma en el producto final, listo para su venta.

La gran mayoría de bodegas no tienen un volumen de negocio muy alto, ya que son pocas las que superan los diez millones de euros, por lo que no es necesario un gran número de asalariados. Además el trabajo en este sector, está cada vez más modernizado y robotizado, permitiendo elaborar un elevado número de botellas a la hora sin la necesidad de demasiada mano de obra.

Tabla 2. Número de asalariados por bodega (2017-2018)

	ASALARIADOS	Nº EMPRESAS		% POR TAMAÑO	
		2017	2018	2017	2018
Micro empresa	0	1203	1193	83,70 %	84,70 %
	1-2	1097	1276		
	3-5	681	737		
	6-9	445	498		

	ASALARIADOS	Nº EMPRESAS		% POR TAMAÑO	
		2017	2018	2017	2018
Pequeña empresa	10-19	382	379	14,39 %	13,63 %
	20-49	207	217		
Mediana y Grande empresa	50-99	56	54	1,91 %	1,67 %
	100-199	15	13		
	200-499	6	5		
	500-999	1	1		
	TOTAL BODEGAS	4.093	4.373	100,00 %	100,00 %

Fuente: elaboración propia con datos de (TecnoVino, 2018)

3.5. Bodegas con mayor cifra de facturación en Castilla y León y Castilla-La Mancha

Según los datos del (El Economista, 2019), la bodega que mayor cifra de facturación posee en España es J. García Carrión S.A con una cifra de 816.614.849€ ubicada en Murcia, seguida aunque muy de lejos por Freixenet S.A ubicada en Barcelona que obtiene un volumen de facturación de 196.621.013€.

Ambas son las comunidades autónomas que mayor número de bodegas posee, pero su cifra de negocio no es tan elevada como las citadas anteriormente.

En Castilla y León, en primer lugar, se encuentra la bodega Vega Sicilia S.A, enmarcada dentro de la D. O. Ribera de Duero, como se muestra en la tabla adquiere una facturación de 36.357.000 € en el año 2017. Concretamente la posición obtenida no es fruto de la mera casualidad, las Bodegas Vega Sicilia está estrechamente relacionada con la fabricación de un producto de lujo, escaso, con un alto valor añadido, muchos son los que hablan de sus vinos, pero muy pocos logran probarlos.

En segundo lugar, se sitúa Protos Bodega Ribera Duero de Peñafiel, S. L. con unas ventas de 34.096.527 € en 2017. Dispone de un capital social de 5.713.405 € y 60 empleados. Posee bodegas en distintas denominaciones de origen, pero siempre apostando por la calidad de sus vinos.

Seguido muy de cerca por Grupo Bodegas Palacio 1894 S. A. con una cifra de ventas de 32.544.936 en el año 2017. Posee un total de activos de 114 empleados, de los que más del 90 % son fijos.

En cuarto lugar se encuentra Agrícola Castellana S.C.L con unas ventas de 29.311.660€. Esta cooperativa está ubicada en pleno centro de la D. O. Rueda, concretamente en el municipio de La Seca (Valladolid). Dicha bodega es más conocida por el nombre de Cuatro Rayas.

Por otro lado, las bodegas en Castilla-La Mancha que más ventas tuvieron en 2017 son: en primer lugar Félix Solís Sociedad Limitada, bodega ubicada en Valdepeñas obtiene unas ventas en 2017 de 130.942.351€, con tan solo 190 empleados.

Como se puede observar en la tabla 3, las ventas son más del triple que las que tiene la bodega líder de Castilla y León.

En segunda posición está Mostos Vinos y Alcoholes S.A con unas ventas de 80.348.014 €, como la anterior ubicada en Ciudad Real.

Posteriormente se encuentra la Bodega Virgen de las Viñas Bodega y Almazara SCCM con unas ventas de más de 70.000.000 €, seguidamente la bodega Pagos del Rey, y finalmente Bodegas Gallego Laporte World Vines S.L.

Por otro lado, las bodegas de Castilla y León que obtienen una mayor facturación anual se encuentran ubicadas en la provincia de Valladolid, quedado solamente fuera Marqués de la Concordia Family of Wines S.L.U. Igualmente ocurre con Castilla-La Mancha que las que poseen mayor cifra de venta se encuentran en Ciudad Real. Hay que tener en cuenta que esta provincia es la que mayor vino produce en toda Castilla-La Mancha con una diferencia muy significativa.

Tabla 3. Enumeración de las bodegas con mayor facturación

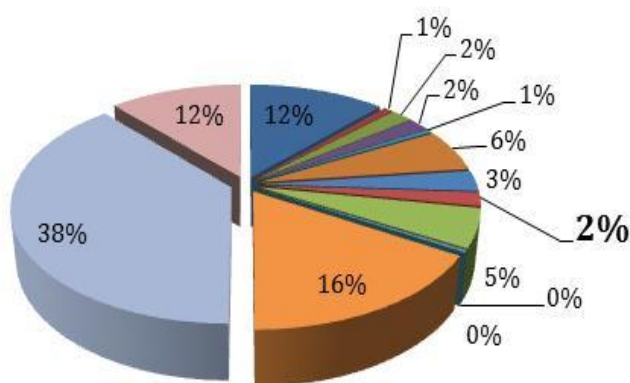
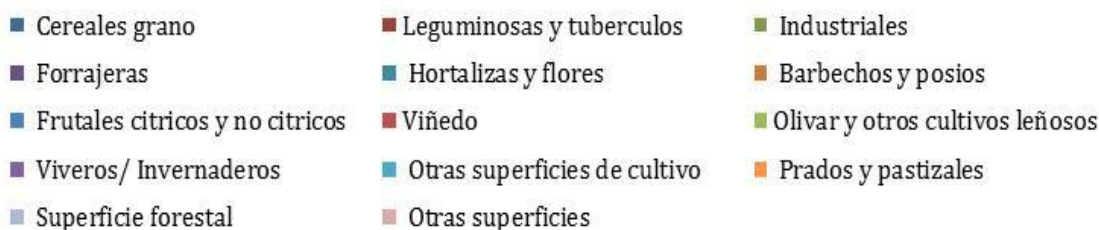
BODEGAS POR CIFRA DE VENTAS EN € (AÑO 2017)		
CASTILLA Y LEÓN		
BODEGA	VENTAS	PROVINCIA
BODEGAS VEGA SICILIA	36.357.000,00 €	VALLADOLID
PROTOS BODEGA RIBERA DUERO DE PEÑAFIEL	34.096.527,00 €	
GRUPO BODEGAS PALACIO 1894	32.554.936,00 €	
AGRICOLA CASTELLANA	29.311.660,00 €	
MARQUÉS DE LA CONCORDIA FAMILY OF WINES	27.949.173,00 €	ZAMORA
CASTILLA-LA MANCHA		
BODEGA	VENTAS (€)	PROVINCIA
FELIX SOLIS	130.165.975,00 €	CIUDAD REAL
MOSTOS VINOS Y ALCOHOLES	80.348.014,00 €	
VIRGEN DE LA VIÑA Y ALMANZARA	71.440.226,00 €	
PAGOS DEL REY	42.031.421,00 €	
BODEGAS GALLEGU LAPORTE WORLD WINES	38.165.975,00 €	TOLEDO

Fuente: Elaboración propia con datos de (El Economista, 2019)

4. TIPOS DE CULTIVO EN ESPAÑA

España es uno de los países que tienen una superficie muy diversificada, donde abunda multitud de cultivo pero sin alcanzar un peso muy elevado comparado con la superficie total de 50.536.508 hectáreas. Esta pluralidad es causada por la gran riqueza del terreno en la mayor parte del territorio, permitiendo dejar descansar un suelo para cultivar en otro. El sol, sin duda es un gran aliado, ya que la península cuenta con más de 2.500 horas de sol, produciendo una gran rapidez y fuerza en las cosechas.

Gráfico 2. Tipos de cultivos en España según superficie (2017)



Fuente: Elaboración propia de datos extraídos del MAPA (2019)

Como se visualiza en la gráfica 2, la superficie forestal representa un 38 % de la superficie total, con 19.407.717 ha en 2018, destacando las coníferas y el matorral. Desde 2008 esta clase de cultivo se ha incrementado en 783.675 hectáreas; solo este aumento supone la superficie total de viñedo en todo el país.

Los prados y pastizales con un 16 % de la superficie ocupan el segundo puesto con un total de 8.279.564 ha en 2018, de las cuales 4.512.041 ha corresponden a pastizales.

Seguidamente están los cereales de grano (trigo, cebada, avena, centeno, arroz...), este cultivo al contrario ha tenido un descenso en comparación al año 2008 de 871.654 hectáreas.

Cabe decir, que el cultivo del cereal es mucho más variable de un año para otro, ya que la vida útil es de un solo año.

El viñedo, se encuentra muy por debajo de los cultivos citados anteriormente, ya que posee una superficie del 2 % del área total. La superficie de viñedo ha llevado una tendencia decreciente de manera continuada, con algún pequeño repunte sin demasiado protagonismo.

Aunque España es el país con mayor superficie en Europa, el peso que posee el viñedo comparado con otros de los cultivos no es muy significativo.

4.1. Superficie de viñedo en España

España es el país con mayor superficie de viñedo en Europa. No es algo novedoso ya que España hace años la superficie vitivinícola era mucho mayor. En 1980, disponía de 1.642.622 hectáreas de viñedo. Si observamos este tipo de superficie en los países fuera de Europa, China es el que más superficie de viñedo posee.

Para analizar detalladamente la superficie de viñedo, segmentaremos o dividiremos el viñedo en función de la finalidad del fruto, es decir, si la uva del viñedo es destinada para mesa, (uva para el consumo en fresco), si la uva es utilizada para la transformación (uva para realizar mostos, y con mayor proporción vinos) o uva para pasificación, designada para uva pasa (uva en seco).

En el eje horizontal diferenciaremos si la superficie es de secano o regadío (los regadíos pueden ser principalmente de tres tipos; riego por aspersión, riego automotriz donde el agua transcurre por tuberías de alta presión hasta un aspersor o cañón que se desplaza de forma automática, y finalmente riego localizado, más conocido como riego por goteo, este último es el más utilizado actualmente ya que, es el que más contribuye con el medio ambiente necesitando una cantidad de agua menor que los demás, el agua va directamente a las raíces de la vid por lo que apenas se desperdicia, y además de puede introducir el abono o las vitaminas necesarias por las mismas tuberías).

La superficie en hectáreas en 2014 fue de 947.014, de las cuales el 76.55 % fueron de secano, es decir, 725.023 hectáreas. En producción en ese mismo año había 888.358 (el 93.80 % del total) el resto son viñedos nuevos que todavía no dan producción (el tiempo medio que se estima para que la vid de fruto es de 2 a 3 años).

En 2015 la superficie total disminuyó en 5.924 hectáreas, por lo que el número de arranques fue más elevado que el de plantaciones. En 2016 la extensión fue de 933.105

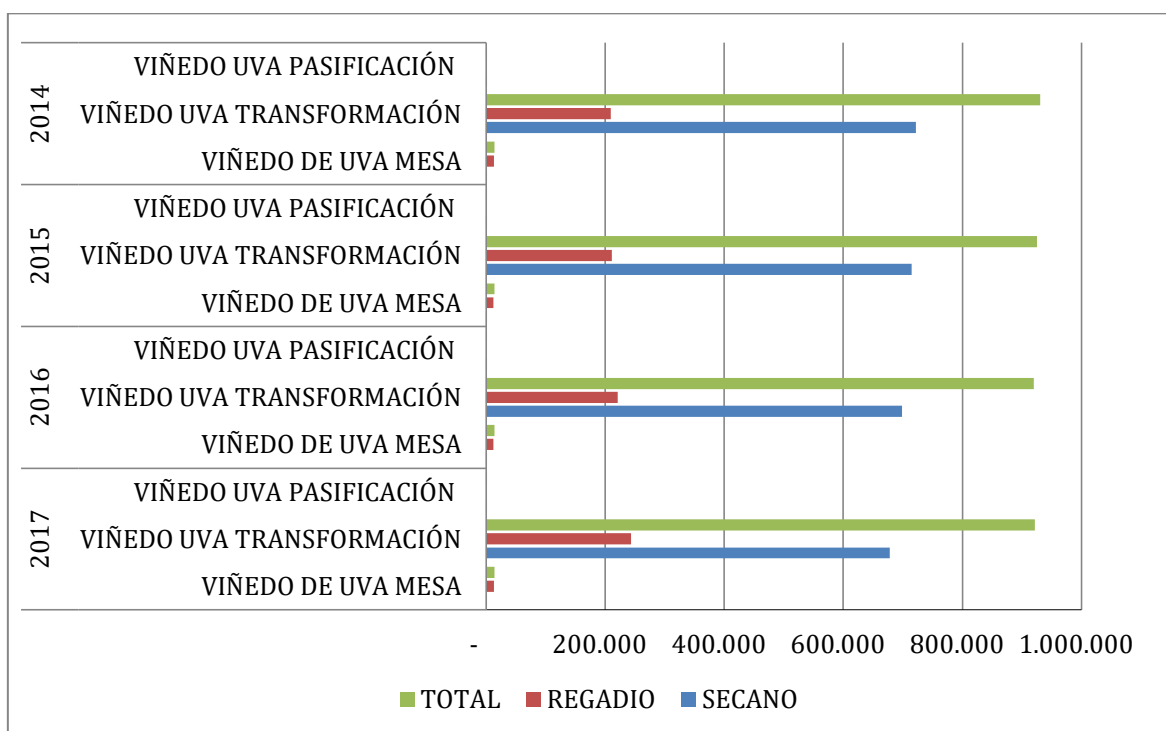
hectáreas, aun menor que la registrada en 2015, aunque aumenta las zonas de regadío un valor porcentual.

Como muestra la gráfica 3, el 98 % de la superficie de viñedo es para una posterior transformación, para la fabricación de vinos, tan solo el 1,54 % es para uva de mesa y el viñedo para pasificación es aún menor (no existen plantaciones de regadío en la uva de pasificación).

Igualmente es de destacar que la proporción de viñedo en regadío es muy baja, ya que la vid no es una planta que necesite grandes cantidades de agua, suele tolerar bastante bien la sequía, pero el regadío hace que la producción aumente considerablemente.

También hay que valorar las plantaciones antiguas con las que se están realizando en la actualidad, ya que el marco de plantación, como los kilos de producción por hectárea varían significativamente.

Gráfico 3. Superficie de viñedo en España, diferenciado por finalidad del cultivo



Fuente: Elaboración propia con datos del MAPA (2019).

4.2. Producción y variedad de uva en España

La producción del viñedo será condicionada por multitud de factores, casi siempre imprevisibles para el ser humano. Aunque también se pueden ver las grandes diferencias que existen en función de la zona donde esté ubicada la plantación.

Los vinos desde hace años son considerados un bien preciado, siendo frecuente que salgan ciertas imitaciones. Para proteger a las bodegas productoras y en especial al consumidor se han elaborado ciertos sistemas que además de otorgar una cierta seguridad, garantiza que el producto en este caso vino, tenga una seguridad óptima.

Estos sistemas son:

- **D.O.P o Denominación de Origen Protegida:** En este caso el vino, tiene una relación o vínculo muy fuerte con el territorio. Las características y la calidad del producto están estrechamente ligadas a la superficie donde se produce. Por lo que tiene que ser uva extraída necesariamente de la zona de producción y además la elaboración y transformación también deben realizarse en la misma zona.

Las denominaciones de origen realizan multitud de aportaciones a toda la cadena de elaboración del vino, desde el territorio hasta el consumidor final, pasando por los viticultores y bodegueros, aconsejándoles y ayudándoles para que el proceso productivo y la distribución sea la más correcta.

Hace que el producto, en este caso el vino tenga un cierto valor añadido, creando una imagen de marca reconocida tanto dentro como fuera del país, este concepto consigue que el vino pueda diferenciarse fácilmente y aumentar la competitividad. Además las bodegas y viticultores pueden aumentar su rentabilidad, ya que el producto puede venderse a un precio superior.

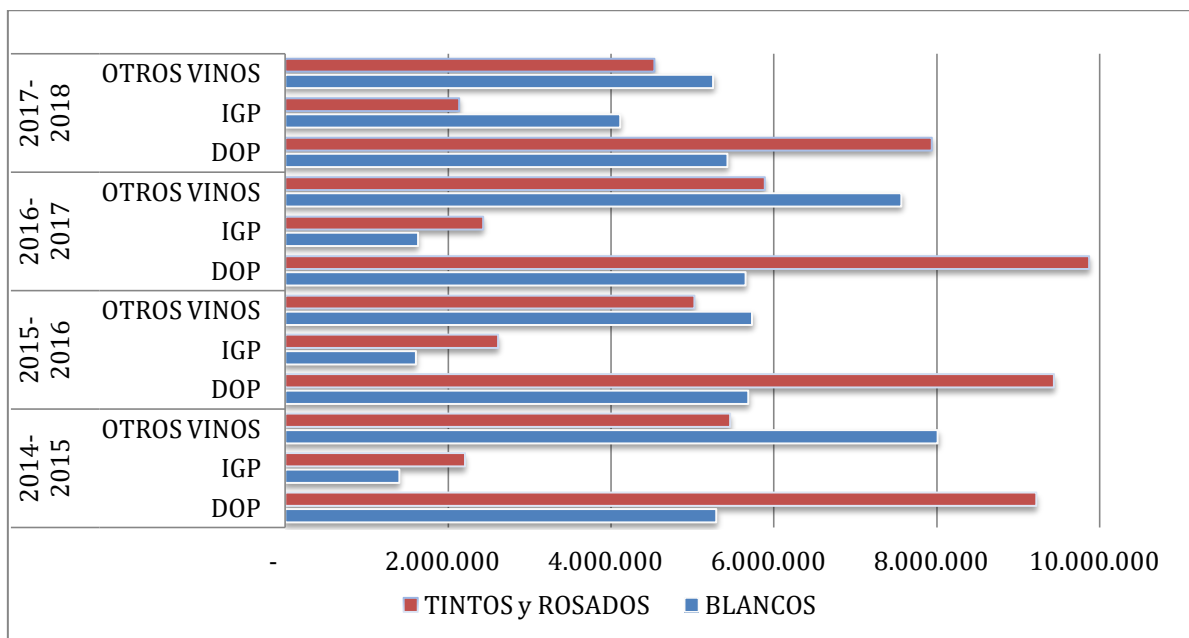
Por último, las denominaciones de origen favorecen al desarrollo rural, ya que trabajan para mantener y reforzar el patrimonio vitivinícola, desde un punto de vista social, cultural y económico atrayendo a multitud de turistas (Cecrv, s.f.)

- **IGP o Indicación Geográfica Protegida:** como en el caso anterior los vinos con IGP tienen que tener una fuerte consonancia con el territorio, aunque a diferencia de la anterior que tenían que ser el 100 % de las uvas extraídas de la zona geográfica, en este caso solamente es necesario un mínimo del 85 %. Además también es necesario que sean elaboradas dentro la zona geográfica.

La diferencia que existe entre ambas es que en la D.O.P la relación con el territorio es mayor que en IGP.

Después de conocer las diferentes clasificaciones analizamos las existencias de vino de las cuatro últimas cosechas que existen de cada tipo, y dentro de ellas los que son blancos, tintos o rosados.

Gráfico 4. Producción de vino diferenciado por categoría, campaña y tipo de vino en hectolitros.



Fuente: elaboración propia con datos del (MAPAMA, 2018)

En España, los vinos con Denominación de Origen Protegida son superiores a los vinos que carecen de dicho certificado, y junto con los que poseen el certificado de IGP, representan cerca del 60 % de la producción total.

Dentro de la categoría de Denominación de Origen Protegida, los vinos tintos y rosados son muy superiores al verdejo. Sin embargo, cuando el vino no posee ningún certificado que los diferencie del resto, los caldos blancos son mayores.

La gráfica 4 muestra toda la producción de vino, ya que existe también un cierto volumen de vinos calificados como “demás vinos certificados” como pueden ser los certificados varietales, estos tienen una representación muy escasa.

Como anteriormente cite, la producción de vino depende de multitud de factores, pero en estos años la producción no tiene unos cambios muy representativos.

En la campaña 2014-2015, de vinos tintos y rosados (incluyendo los vinos con otros certificados) fue de 20.287.418 hectolitros, de un total de 39.493.684 igualmente en la campaña 2015-2016 y 2016-2017 tiene un volumen similar.

Las grandes diferencias se encuentran en el porcentaje que posee cada categoría, por ejemplo en la campaña 2014-2015 la categoría de otros vinos (tipo blanco) poseía un volumen de 8.008.386 y un año después de 5.733.054 hectolitros.

La producción de 2014 fue de 39.493.684, en 2015 esta cayó en un 5 % concretamente en la producción de uva blanca, en la campaña 2016-2017 el total aumentó superando los 40 millones de hectolitros, pero en 2017-2018, la producción pegó un descenso bastante notable, llegando a los 32.970.178 hectolitros.

Este descolgamiento no solo afectó a nuestro país sino que también a otros países miembros de la Unión Europea, como Alemania (un 10 % con respecto a 2016), Italia como primer productor mundial con un 23 % respecto a 2016, Francia un 19 % y España con un 15 %. Tan solo cuatro países aumentaron ligeramente; estos son Portugal, Rumania, Hungría y Australia.

Este gran descenso fue causado por las condiciones climáticas tan desfavorables que afectaron de una forma directa a la vid y a la producción de ésta. (MAPAMA, 2018).

5. EXPORTACION DE VINO / MOTIVOS PARA EXPORTAR

El vino es considerado una mercancía muy particular, por lo que el tipo de envío debe cumplir unos requisitos legales para su exportación, ya que muchos de los países exigen unas normas específicas y una documentación determinada.

Es conveniente estudiar el mercado donde se quiere llegar antes de invertir en él, así como conocer sus requisitos y los costes aproximados vinculados al envío de la carga. Toda esta información ayudará a la empresa a ser más competitiva y eficaz.

Uno de los principales motivos de exportar es abrir nuevos mercados, pudiendo aumentar las oportunidades y llegar a un número más elevado de clientes, el mercado español en la actualidad cuenta con una competencia muy elevada y los recursos son bastante limitados lo que hace que la dependencia con estos clientes sea muy fuerte.

A través de realizar una buena comunicación y una correcta política de marketing, se pueden conseguir vender el producto con unos precios más elevados al que se puede conseguir a nivel nacional. Además la exportación hace dar salida al stock de producción, sobre todo a las grandes bodegas que necesitan otras vías de distribución.

5.1. Comercialización de vino español

El vino español está de moda, y según el informe Ices en 2017 exportaron más de 4000 empresas españolas; Esta cifra refleja un aumento respecto al año pasado, lo que repercute en la facturación.

Los vinos españoles con D.O.P como hemos observado anteriormente, son los más producidos, porque garantiza a los agricultores un buen precio, a cambio de entregar una uva con unos ciertos requisitos que la denominación oportuna les exige.

La campaña 2016/2017, es la última donde se pueden extraer datos oficiales haciendo que el análisis sea más correcto y eficaz. El comercio interior en ese año tiene una representación del 59 % y registra un aumento con respecto a la campaña anterior del 6,28 %, por otro lado el comercio exterior representa la diferencia, es decir el 41 % con un volumen de 5.092.626 hl, en este caso también tiene un aumento aunque en menor proporción (1.84 %).

Si profundizamos aún mas, en el comercio interior destacan los vinos tintos con un 55.48 % del volumen total de comercialización, siendo en segunda posición el blanco con 26.50 %. En el comercio exterior el vino comercializado a la UE simboliza el 63.36 % frente a la exportación a terceros países que es de 36.64 % y con referencia a la pasada campaña, se cita un aumento del 5.38 % en las ventas a terceros países. Los principales

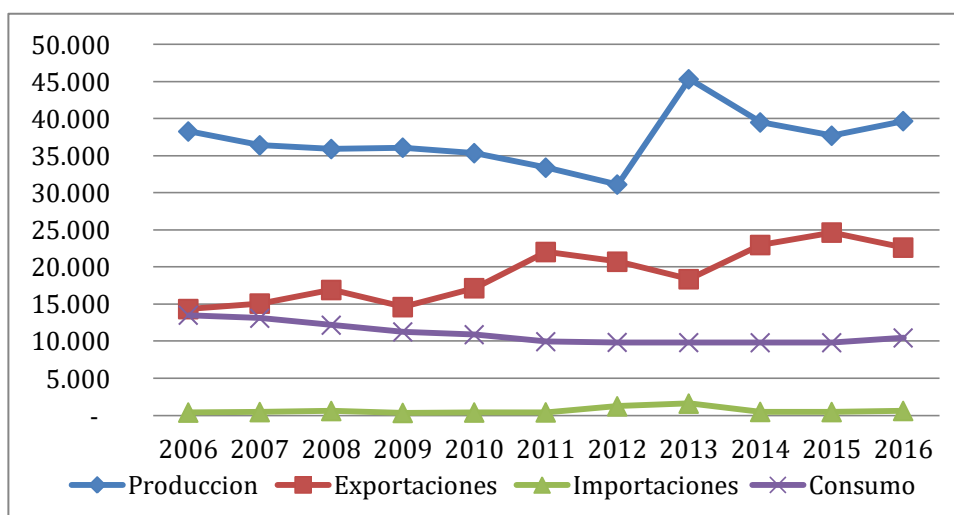
países destinatarios han sido: Reino Unido con 912052 hl, Alemania con 803.326 hl, EE.UU con 470.820 hl, Bélgica con 341.305 hl y China con 324.959 hl.

Dentro de la UE, el país donde más ha incrementado el volumen comercializado es en Italia en un 280.71 %, respecto a la campaña anterior; en cambio el Reino Unido disminuye en 48.774 hl.

Si observamos la comercialización o exportación en función del tipo de envase, se puede afirmar que más del 95 % del vino es embotellado, y el granel no alcanza el 4.5 %. (Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, 2018).

En la grafica 5, se puede ver un histórico del comercio exterior, donde claramente la producción se encontraba en declive hasta el año 2013, que tiene un repunte bastante elevado, no solo este aumento se produce en España, sino también a nivel mundial gracias al gran desarrollo de la productividad en el viñedo. La producción del año 2017 también fue bastante elevada, aunque los datos son aun provisionales.

Gráfico 5. Comercio Exterior Español.



Fuente: elaboración propia con datos extraídos de (OIV, 2019)

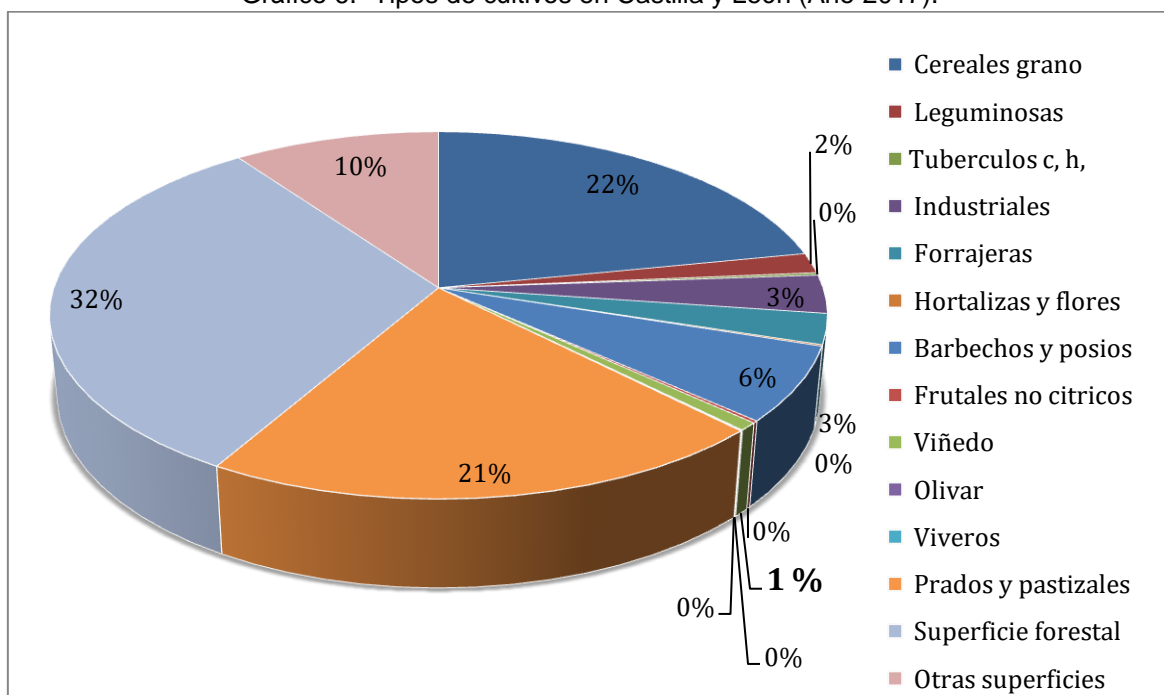
Desde hace años, España es uno de los países que exportan mayor cantidad de vino, pero el precio no siempre es muy elevado. En 2018, fue el mayor exportador con 21 millones de hectolitros, pero el precio medio no alcanzó el 1,40 euros; un precio muy inferior si se contrasta con otros países como Italia con un precio medio de 3,12 euros o Francia con 6,62 euros por litro. El resultado de la comercialización a un precio bastante inferior al de la competencia hace que nos quedemos en tercera posición 2.916 millones.

El precio medio del litro español es tan bajo porque se vende demasiado vino a granel al exterior, que hace que el precio medio por litro exportado disminuya considerablemente. En 2015 el precio bajó hasta los 1,1 euros debido a un aumento en el volumen exportado que llegó hasta los 24 hectolitros (Maestre, 2019).

6. TIPOS DE CULTIVOS EN CASTILLA Y LEÓN

Después de conocer más detalladamente los tipos de cultivos y el tamaño de las explotaciones que existen en España, podemos conocer más minuciosamente las clases de cultivos que existen en la comunidad autónoma de Castilla y León, y posteriormente de Castilla-La Mancha.

Gráfico 6. Tipos de cultivos en Castilla y León (Año 2017).



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de (Subsecretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2018).

Castilla y León cuenta con una superficie total 9.422.689 hectáreas en el año 2017, simboliza el 18,62 % de la superficie a nivel nacional y además es la comunidad autónoma que posee un mayor número de hectáreas, seguido por Andalucía con 8.758.808 y Castilla-La Mancha con 7.946.100 hectáreas.

Como indica el gráfico 6, el 31,72 % es superficie forestal, donde destacan las coníferas y las frondosas de crecimiento lento, con 7 % menos comparado con la superficie forestal en España; seguidamente se encuentran los prados y pastizales (suelen ser terrenos no aprovechables para otros cultivos) con un total de 1.952.075 hectáreas, un 4 % más que en España. Los barbechos y posíos igualmente ocupan una superficie bastante elevada, pero como ocurre a nivel nacional, la superficie suele cambiar de un año para otro de una forma significativa.

El viñedo no posee una gran representación ya que solo ocupa una superficie del 0,71 % con un total de 66.425 hectáreas.

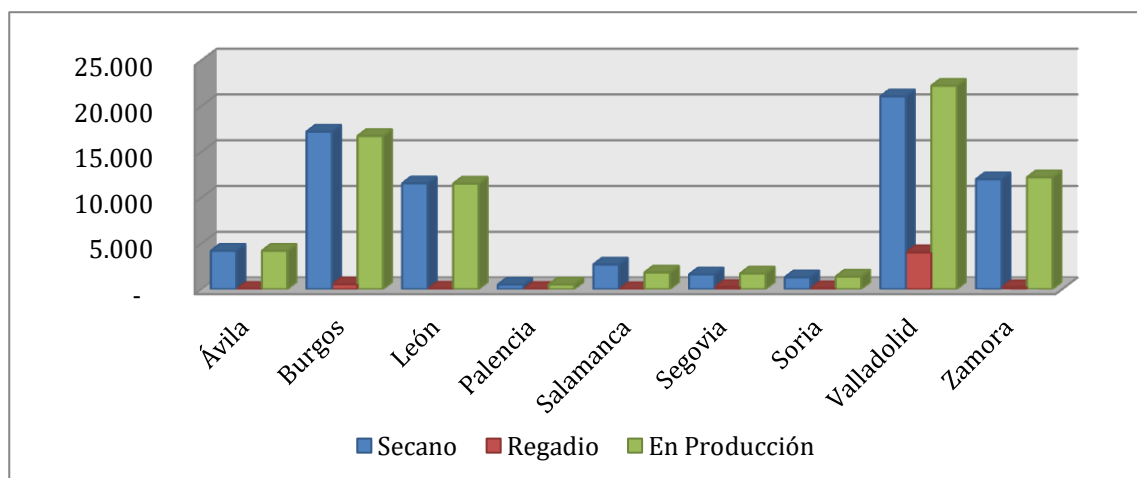
6.1. Superficie de viñedo en Castilla y León

La superficie de viñedo en Castilla y León se encuentra en el año 2017 en 77.315 hectáreas, de las cuales el 93,25 % son de secano. Es cierto que la superficie de secano igual que a nivel nacional (que es del 73,60 % en el viñedo dedicado a uva de vinificación), es mucho más abundante que el regadío, pero existen muchas concesiones de agua donde está permitido regar un determinado volumen de hectáreas o hectolitros y se riegan más.

Las superficies se encuentran focalizadas junto o entre los mayores ríos de Castilla y León, como son el Duero, el Pisuerga y el Esla. El clima es otro factor condicionante para la explotación de viñedo, es de considerar que nuestra comunidad se encuentra enmarcada entre la cordillera Cantábrica al norte, la Ibérica al este y la Central al sur, teniendo altitudes de hasta los 2.400 metros.

La gráfica 7, permite visualizar de una manera sencilla las hectáreas de viñedo que existen en las diferentes provincias que forman la Comunidad Autónoma, además de segregarmas en las que son de secano, regadío y las que actualmente están en producción.

Gráfico 7. Superficie de viñedo en Castilla y León en 2017.



Fuente: Elaboración propia de datos extraídos del MAPAMA (2018).

Las provincias que cuentan con una superficie más inferior es Palencia, junto con Soria, Segovia y Salamanca. Entre ambas no alcanzan las 6.500 hectáreas de viñedo, Valladolid es la provincia que más hectáreas posee (25.077) y donde existen muchas superficies de viñedo nuevas que todavía no producen, la plantación de nueva viña en esta provincia es muy superior a las demás.

Las denominaciones de origen,(que posteriormente se analizaran detalladamente), hacen que la superficie de viñedo aumente ya que ofrecen a los

viticultores una garantía a la hora de la recolección y una seguridad en el precio de venta, estas D. O. representan el 60 % de la superficie total.

6.1.1. Rendimiento medio por provincia y hectárea

El rendimiento que tiene un viñedo es bastante variable a la vez que imprevisible, ya que la planta se regula de un año para otro. El viñedo comienza a producir a lo que se conoce popularmente como “tercera hoja”, ya que no son los tres años completos cuando comienza a elaborar el fruto. Dependiendo la zona geográfica donde esté ubicada la plantación, la D. O. correspondiente te marca unos límites de producción que no se deben bajo ninguna circunstancia superarse (si esto sucediese, es motivo de sanción o descalificación de la uva), esta medida es fundamentalmente para garantizar que la uva posee una buena calidad, y no exista un volumen de vino tan elevado que colapse su comercialización.

2017 fue un año complicado para la producción y rendimiento del viñedo, ya que alcanzó unas temperaturas medias entre 11,7º en Burgos y 14,7º en Zamora. A la vez las precipitaciones fueron muy escasas tanto en primavera como en invierno, la provincia con mayor precipitaciones anuales fue León con 370.4 litros y las más bajas se registraron en Valladolid con 190 litros. Estas cifras de precipitaciones acumuladas se encuentran muy por debajo de la media de años anteriores que fueron en alguna de ellas el doble. Todos estos elementos, sumado a las grandes tormentas de verano que afectaron gravemente a las parcelas de viñedo, originaron que el rendimiento en esta comunidad sea más bajo de lo habitual.

Asimismo el rendimiento también depende de la variedad de la uva, porque existen variedades que tienden a producir más kg por hectárea, este es el caso por ejemplo del viura que posee un rendimiento más elevado porque tiene una uva de mayor tamaño y nos racimos más amplios.

Tabla 4. Rendimiento kg/hectárea por provincias en 2017

PROVINCIAS	SECANO	REGADIO
Ávila	300	4.400
Burgos	2.125	3.200
León	1.080	2.060
Palencia	2.880	4.988
Salamanca	758	2.200
Segovia	1.718	4.914
Soria	2.394	5.400
Valladolid	4.380	9.557
Zamora	2.621	6.025

Fuente: Elaboración propia de datos extraídos del (MAPAMA, 2018).

Como se observa en la tabla 4, Ávila es la provincia que registra un menor rendimiento por hectárea en secano, pero en regadío es León el que anota menor cifra. Valladolid en cambio es la provincia que produce mayor cantidad por hectárea, tanto en secano como en regadío.

6.1.2. Densidad y sistema de plantación

Los sistemas de plantación del viñedo más comunes son dos: en primer lugar el conocido como plantación en vaso, suelen ser vides con una antigüedad mayor, están distribuidos en un marco de plantación de 3x3 metros por lo que el número de plantas por superficie es menor que en el caso de la espaldera, su ventaja principal es que los costes de formación son mucho más económicos, en este tipo de plantaciones buscan aumentar la calidad. Sus inconvenientes es que casi todo el trabajo se tiene que realizar de manera manual. La otra forma más común y generalmente utilizada en la actualidad, es el cultivo en espaldera, es la forma más novedosa ya que permite obtener una alta producción y conseguir un mantenimiento mas mecanizado. El marco de plantación suele ser 3 metros de ancho entre las calles y de 1m o 1.5 m entre cepa y cepa, esto hace que la vid se encuentre a una altura donde la ventilación sea mayor y disminuya el riesgo de enfermedades. La forma de realizar la poda en espaldera suele ser “a vara” donde limpias a la cepa del palo viejo y dejas un palo nuevo, o cada vez menos utilizada el pulgar, donde se deja 2 yemas vistas en un palo antiguo. La poda en viñedos en vaso siempre se realiza a pulgar.

La densidad de plantación en un viñedo en espaldera es de 2.250 cepas aproximadamente, en cambio en un viñedo en vaso es de 1.200 cepas por hectárea de media. También la densidad cambia de una comunidad a otra, en Castilla y León la media está en 2.200, pero en Castilla-La Mancha pueden llegar hasta las 4.500 cepas/hectárea.

6.2. Producción de vino en Castilla y León

La producción de vino de la comunidad de Castilla y León registra una tendencia al alza desde 2008, año de creación de la Organizaciones Comunes de Mercados (OCM), la producción de vino en la campaña 2016 fue de 2.572.503 hl, pero un año después a consecuencia de las malas condiciones climáticas la producción decreció hasta los 1.375.793 hl. (Junta de Castilla y León, 2018)

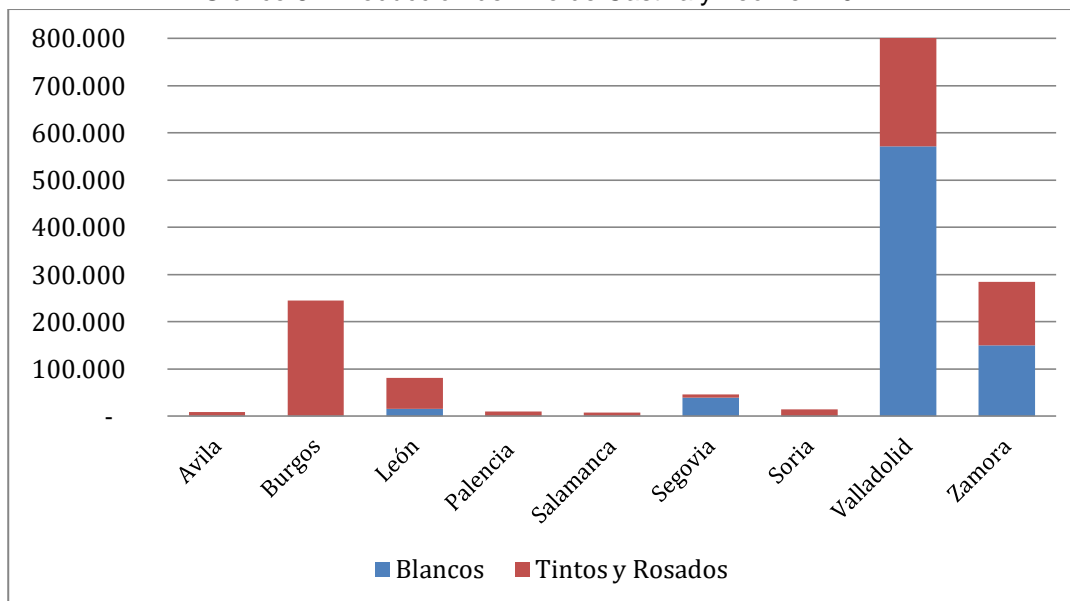
En la gráfica 8 se muestra la producción de vino de Castilla y León en 2017 dividida por las diferentes provincias, en ella se puede observar que Valladolid es la que más produce con un volumen de 812.017 hl, además es la provincia más completa de

vinos de España por que cuenta con 4 grandes D. O.; estas son D. O. Rueda, que produjo en ese mismo año 83.629.595 kilos, la D. O. Ribera de Duero con 55.226.975 Kg, Do Cigales y finalmente Toro (a pesar de que esta última solo cuenta con cuatro pueblos dentro de la provincia de Valladolid, tiene asentadas bodegas muy importantes.)

En esta comunidad hay gran disparidad cuando se trata de tipos de vinos, es decir, en la provincia de Palencia, aparte de ser la que menos producción registra, toda es de vinos tintos y rosados de los cuales el 30 % son de Denominación de Origen Protegida, el resto no tienen calificación alguna.

Ávila es otra de las provincias cuya producción es muy deficitaria (7.976 hl), pero el 50 % de dicha producción corresponden a vinos D.O.P. Salamanca a pesar de tener mayor superficie que otras provincias, su rendimiento medio por hectárea hace que su producción de vino sea bastante baja, en 2017 esta provincia obtiene un total de 7.522 hl, de los cuales 6.292 son de D.O.P. Zamora y Burgos, es un caso opuesto a Valladolid, aunque estas provincias tienen una producción bastante grande, casi todo es vino tinto y rosado, y en ambas la proporción de D.O.P es muy elevada.

Gráfico 8. Producción de vino de Castilla y León en 2017.



Fuente: elaboración propia con datos extraídos de MAPAMA (2018).

7. DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA Y LEÓN

Castilla y León cuentan en la actualidad con doce denominaciones de origen a la que hay que añadir la Indicación Geográfica Protegida de Chacolí. De las cuales las más relevantes bajo mi punto de vista y en función de la producción de los últimos años son:

D. O. Rueda: es la primer D.O. de Castilla y León reconocida por el Ministerio en 1980, se sitúa en el sector central de la depresión del río Duero, en tierras de entre 700 y 800 metros sobre el nivel del mar, superficies con pocos desniveles, pero con bastante altitud. Los pueblos donde se concretan mayor superficie de viñedo, especialmente el verdejo son la Seca, Rueda y Serrada. Esta D. O. es conocida por su carácter y calidad de sus vinos, concretamente el verdejo, y para conseguir dicho reconocimiento es fundamental el papel realizado por el consejo regulador, ya que es el encargado de llevar el control de las nuevas plantaciones, llevar un control exhaustivo de la producción por hectárea (estableciendo un máximo por hectárea según variedad, en el caso del verdejo son 10.000 kilos, o el viura 12.000 kilos por hectárea).

Los vinos incluidos dentro de la D. O. Rueda tienen que superar un análisis sensorial y físico-químico para poder vestir la contraetiqueta auténtica, los que no superen dichos controles deben ser comercializados como vinos de mesa.

La superficie de viñedos dentro de esta D. O. ha aumentado velozmente, por lo que la producción en los próximos años será previsiblemente alta. De los últimos 10 años, la mayor producción se encuentra en 2016 con 111.513.734 kilos siendo más del 98 % uva verdeja. El país donde más exporta en la actualidad es Holanda, seguido muy de cerca por Alemania, aunque la primera obtiene un crecimiento del 26.06 %. Rusia es uno de los países donde el volumen de exportación aun no es muy elevado, pero su crecimiento supera el 120 %. La D. O. Rueda exportó en 2017 más del 15 % de la producción total.

DO Cigales: Se extiende por el sector norte de la depresión del Duero, a través de una superficie de 573 Km². El suelo está formado por arenas, calizas y gredas yesíferas. La insolación media anual, (factor muy importante para el desarrollo de la vid, evitar exceso de humedades que conlleven a numerosas enfermedades y una maduración del fruto) se cifra en 2.616 horas con un máx. de 371 en Julio y un mínimo de 87 en diciembre. Las precipitaciones anuales son de 407 litros.

El 87 % de la producción se comercializa embotellado, y en el mercado regional se centra en las provincias de Valladolid, Palencia, Segovia y Salamanca con una tasa

del 30 %, en el mercado provincial el 40 % y en el mercado nacional el 30 %. En el 2018 esta D. O. ha recogido un total de 8.029.155, un 40 % más que la temporada anterior que apenas alcanzó los 5,7 millones de kilos.

DO Toro: Las zonas de producción de los vinos amparados por la D. O. Toro se encuentran situadas al sureste de la provincia de Zamora y Suroeste de la Provincia de Valladolid, abarca 62.000 hectáreas de terreno, la superficie dedicada al viñedo es de 8.000 hectáreas de las cuales 5.376 están registradas en el consejo regulador que pertenecen 1.019 viticultores.

Se caracteriza por un clima continental con influencias atlánticas. Las precipitaciones son de 350-400 mm anuales, la temperatura media anual es de 12-13 °C.

Esta D. O. cierra la vendimia de 2018 con 22.572.585 kg, de los cuales de tinto se han recogido 20.686.944kg, 418886 kg de Garnacha, y tan solo 674700 Kg de Verdejo.

DO Ribera de Duero: Se localiza en la gran meseta septentrional de la península Ibérica, con una pluviometría considerada baja- moderada. Dentro de las variedades de uva de esta D.O, destacan las tintas y rosados formadas por el tempranillo, cabernet – suavignon, merlot, malbec y la garnacha tinta, en uvas blancas solo recogen el albillo.

Como otras Denominaciones de Origen, establece un máximo de kilos de uva que el agricultor no puede superar, en esta D. O. es de 70 quintales métricos lo que corresponde a 7.000kg por hectárea, esta medida es para que la calidad de sus vinos sea óptima para comercializarla más fácilmente. En el caso que el viticultor supere esos kilos asignados, esa uva no será considerada dentro de la Denominación de Origen Protegida. En la actualidad, en número de bodegas inscritas es de 296, de las cuales 161 pertenecen a la provincia de Burgos y 118 a la de Valladolid.

DO Bierzo: La comarca del Bierzo se sitúa al noroeste de la provincia de León, ocupando un área de 2.954,28 km, lo que supone el 18 % de la superficie provincial.

El viñedo del Bierzo se caracteriza por una atomización de parcelas y terrenos con pendiente desde 450 m hasta 800 m. Las precipitaciones anuales son de 721mm y la temperatura media es de 12.3 °C, registrándose temperaturas mínimas de 3.6°C .La superficie del viñedo es de 2.853,54 hectáreas y cuanta con 79 bodegas.

En el último año la producción recogida por esta Denominación de Origen fue de 11.164338 kg de uva.

8. COMERCIALIZACIÓN DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA Y LEÓN.

Según los datos del (Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, 2018), las denominaciones de origen de esta comunidad centran sus ventas en la comercialización interior ya que en todas ellas más del 60 % son ventas nacionales.

Caben destacar que la D. O. Rueda junto con D. O. Ribera de Duero son con mucha diferencia las que poseen un mayor volumen de producción y también de comercialización, aunque a su vez pueden considerarse las más diferentes; en la primera tan solo el 7 % de la comercialización es exterior, frente a Ribera de Duero que obtiene más de un 14 % a la comercialización exterior. (Posteriormente se analizarán que vino es el que se exporta por D.O, como se comercializa y que tipo de vino es el más externalizado).

La DO Toro junto con D. O. Valles de Benavente son las dos denominaciones de Castilla y León en la campaña 2016/2017 que más externalizaron, con una representación del 37 % y 39 % respectivamente. En el caso contrario, se encuentra Valtiendas que toda la comercialización se desarrolla en el interior o Tierra de León que tiene un volumen externo muy bajo (2 %).

A través de información ofrecida por José Martín del Campo, director técnico de viñedo de la bodega Cuatro Rayas y Vicepresidente del Consejo Regulador de Rueda, indica que cada D. O. debe intentar exportar la mayor cantidad de vino posible, siempre y cuando el proyecto sea viable tanto económicamente como financiero, ya que el vino Español y más concretamente el de la D. O. Rueda, está extendido por toda la Península.

Tabla 5. Tipo de comercialización de las D. O. de Castilla y León en la campaña 2016-2017

D. O. de Castilla y León	COMERCIALIZACIÓN INTERIOR		COMERCIALIZACIÓN EXTERIOR	
	HL	% Del total	HL	% Del total
ARLANZA	2.842	93	214	7
ARRIBES	2.742	85	481	15
BIERZO	70.385	80	18.097	20
CIGALES	32	91	3.336	9
RIBERA DE DUERO	623.065	86	98.158	14
RUEDA	682.908	93	50.981	7
SIERRA DE SALAMANCA	713	71	287	29
TIERRA DE LEÓN	15.936	98	309	2
TIERRA DEL VINO DE ZAMORA	1.606	81	379	19
TORO	60.300	63	35.416	37
VALLES DE BENAVENTE	962	61	626	39
VALTIENDAS	1.004	100	-	0

Fuente: Elaboración propia a través de datos del (Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente [España], 2018)

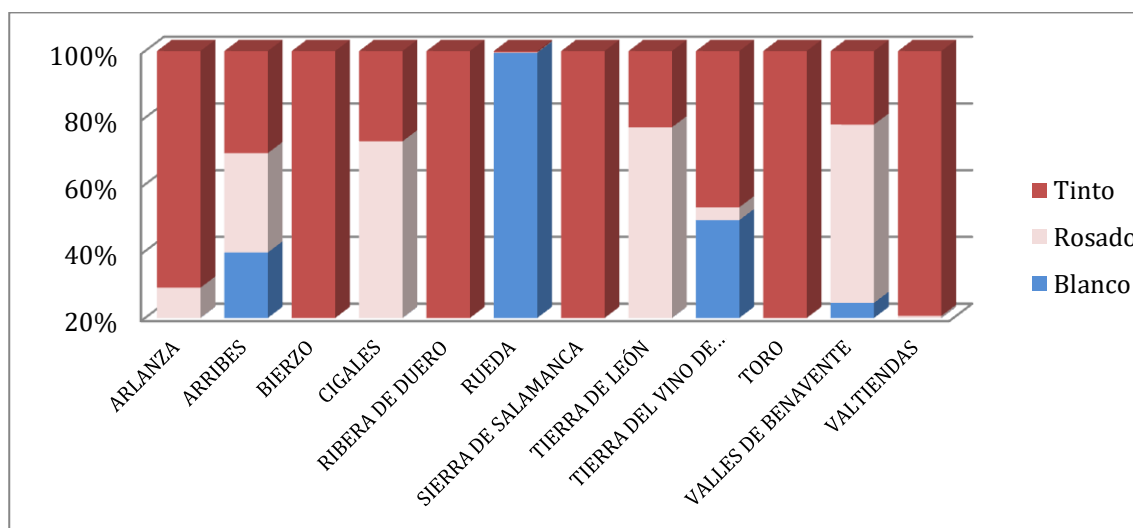
8.1. Comercialización interior de las D.O.P de Castilla y León según el tipo de vino.

La campaña 2016-2017, año representado en la gráfica 9 posterior, fue una campaña considerada de un volumen de producción medio – alto. A través de la gráfica podemos fraccionar la cantidad (indicada en hl) de cada tipo de vino que comercializa cada D. O. de la Comunidad de Castilla y León. Las mayores diferencias que se encuentran son precisamente de las D. O. que más producen; estas son la D. O. Rueda y Ribera de Duero. Esta última no comercializa vino blanco, por lo que casi el total es vino tinto, exactamente 608.798 del total de 623.065 es vino tinto, la diferencia es rosado.

La otra gran favorita, la D. O. Rueda la comercialización interior es de 682.908 hl, de los cuales blancos son 677.661hl la segunda D. O. que mayor volumen de hl produce en la variedad de blanco es el Bierzo, aunque la cantidad no es comparativa con la D. O. Rueda, es superior a todas las demás.

La D. O. Toro es otra de las denominaciones característica de la comercialización de vinos tintos. En esta campaña el volumen de tinto fue de 56.015 hl, es decir, casi del 93 % de la comercialización total.²

Gráfico 9. Comercialización interior por tipo de vino.



Fuente: Elaboración propias a través de datos de MAPAMA (2018).

² Datos extraídos del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente.

8.2. Comercialización Exterior de las principales D.O.P de Castilla y León según país destino

8.2.1. Exportaciones de D.O. Rueda

Las exportaciones de la D. O. Rueda representan alrededor del 10 % del volumen de comercialización. Los vinos exportados, cada vez a más mercados, son vinos diferenciados por la calidad y un precio asequible para el consumidor. Tras una visión generalizada, las exportaciones en estos tres últimos años han disminuido en casi todas las zonas, aunque la campaña 2017-2018 obtiene cifras esperanzadoras. Los países donde más ventas se realizan dentro de la Unión Europea son Holanda, Alemania y Reino Unido, el conjunto de estos tres forman el 77.45 % del total en 2014, pero en 2016 el 78,77 %.

Según (Mercados del Vino y la Distribución, 2010), hace unos años los vinos españoles partían con desventaja competitiva, ya que eran máspreciados los vinos franceses. En la actualidad el vino francés ha ido perdiendo la “etiqueta” de vino de exclusividad y los consumidores holandeses han comenzado a interesarse por los demás vinos. El vino español y más concretamente el de Rueda es cada vez más común verlo en restaurante y bares como vino de la casa, ya que es el elegido por los sumilleres³.

Tabla 6. Exportaciones de la D. O. Rueda por país destino.

		CAMPAÑA 2014-2015	CAMPAÑA 2015-2016	CAMPAÑA 2016- 2017
D. O. RUEDA	HOLANDA	22.905	20.173	12.735
	ALEMANIA	15.960	17.027	11.270
	REINO UNIDO	7.395	5.958	2.800
	TOTAL EUROPA	59.731	53.985	34.027
	EEUU	8.247	9.163	5.456
	TOTAL AMÉRICA	13.806	17.027	9.021
	CHINA	1.067	847	490
	JAPÓN	1.760	1.251	717
	TOTAL ASIA	3.348	2.590	1.438

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del MAPAMA.⁴

³ Persona encargada de los vinos y licores en un restaurante de lujo.

⁴ Ministerio de Agricultura y pesca, Alimentación y medio Ambiente. (La tabla está realizada en función de los países que más volumen de HL demandan de los diferentes continentes).

En América, la exportación es menor que la de Europa, ya que los costes logísticos y de transporte suelen ser más elevados, el país que más volumen de vino compra es Estados Unidos, que en ambos años, representa más de la mitad de exportación de todo el continente Americano.

“Bajo una identidad de marca conjunta, Rueda y Ribera del Duero aúnan fuerzas en el mercado internacional gastronómico a través de su plan de promoción en Estados Unidos, único en la historia de los vinos españoles, “Ribera Rueda Wines”” (C.R.D.O. Rueda, 2019).

La finalidad de esta unión es hacer una imagen de marca para que los consumidores estadounidenses puedan conocer las características de la uva verdeja, además de diferenciar el producto fácilmente de los vinos de otros países.

Por otro lado, otra gran oportunidad que tiene actualmente esta denominación, es el mercado asiático, un mercado que normalmente es difícil de entrar, ya que por lo general hay que tener una relación empresarial con una persona de esa ciudad para establecer una comercialización, pero a largo plazo son clientes muy fiables económicamente.

Por ello, en la actualidad la D. O. Rueda ha organizado en este año acciones para que periodistas chinos puedan recorrer las diferentes bodegas, observando la fabricación del vino en cada una de ellas, poder publicarlo y difundirlo en sus países de destino. China es uno de los países que ponen mayores impedimentos a la exportación de este producto, porque la normativa y legislación que poseen es diferente a la europea. Además hay que elaborar distintas patentes, ya que es habitual la copia de tu marca.

8.2.2. Exportaciones de la D.O. Ribera de Duero

En primer lugar, es importante conocer que los hl de vino que comercializa o exporta la D. O. Ribera de Duero son vinos tintos en su totalidad, por eso existen grandes diferencias con la D. O. Rueda.

Alemania es el país que más vino de la D. O. Ribera de Duero exporta con un margen bastante significativo. Por eso, esta D. O. se implica en realizar acciones que vinculen dicha comercialización. Este año se celebra en Berlín la 1^o Edición de Winesounds Fest⁵; cuya finalidad es la de llegar a los jóvenes consumidores alemanes.

⁵ Como el nombre indica, es un festival que contará con varias actividades como catas y degustaciones, maridajes, presentaciones y actuaciones musicales.

Aunque en la tabla no esté referenciado, Suiza es el segundo país importador de vinos de esta D.O, ya que en la campaña 2015-2016 obtuvo un volumen de 1.582.700 litros.

Holanda, gran receptor de vinos de D. O. Rueda, pero en menor medida los de Ribera de Duero, sobre todo en la campaña 2014-2015. Por otro lado España es el primer proveedor de vino de México en término de valor y segundo en volumen, concretamente la D. O. Ribera de Duero tiene gran valor en México, siendo la segunda más conocida por detrás de la Rioja.

El mercado del vino se encuentra en una fase de crecimiento en este país (México), aunque ya existen multitud de diferentes marcas de vinos españoles, pero como la producción de vinos en México es inferior a su consumo, necesitan importarlo de otros países (Diario de Burgos, 2019).

Los países asiáticos que más vinos importan de la D. O. Ribera, como la de Rueda son China y Japón. China que es el quinto destino de las exportaciones de dicha D. O. ha generado una riqueza de ocho millones y medio de euros (Burgos Conecta, 2019)

Tabla 7. Exportaciones de la DO Ribera de Duero por país destino.

		CAMPAÑA 2014-2015	CAMPAÑA 2015-2016	CAMPAÑA 2016-2017
D. O. RIBERA DE DUERO	ALEMANIA	20.431	16.064	17.617
	DINAMARCA	5.213	5.477	5.477
	HOLANDA	3.824	10.996	10.996
	REINO UNIDO	3.637	4.963	4.963
	TOTAL EUROPEA	43.934	53.623	53.623
	EEUU	6.897	7.001	6.139
	MÉXICO	6.578	7.709	70.105
	TOTAL AMÉRICA	19.019	20.309	19.859
	CHINA	2.924	4.717	5.701
	JAPÓN	514	799	513
	TOTAL ASIA	4.267	6.652	7.261

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del MAPAMA

9. EXPORTACIÓN EN VALOR DE CASTILLA Y LEÓN

Realizar un análisis de la exportación en valor del vino que obtiene la comunidad de Castilla y León es muy complejo por el hecho que hay gran variedad de divisiones y subdivisiones en función del tipo de vino, la clase de vino, el origen y destino... etc.

Para realizar el estudio de la forma más visual posible, considero que la mejor forma de segregación es a través de la utilización de código TARIC⁶ (Tarif Intégrée Communautaire o Arancel Integrado de la Unión Europea) que permite a través de DataComex hacer una gran división del vino.

En DataComex -aplicación Web que permite generar informes on-line del Comercio Exterior español y europeo en los últimos años- tiene la ventaja de hacer una segregación de hasta más de 10 dígitos, pero a la vez esto hace en este caso, que el producto pueda permanecer en ambos códigos, haciendo que el estudio no sea representativo o válido. Por ejemplo, el código 22042106 referente a vinos de D.O.P engloban a los vinos de D.O Valdepeñas que poseen otro código (22042177), y lo mismo ocurre con los vinos embotellados que tienen un código concreto y se encuentran dentro de una determinada denominación de origen.

Por lo tanto, se ha utilizado dicho estudio, tres códigos con 6 dígitos cada uno;

- 220410: Vino espumoso.
- 220421: Vino de uvas frescas, incluidos vinos fortificados y mosto de uva cuya fermentación se ha detenido mediante la adición de alcohol, en recipientes de capacidad inferior o igual a 2 litros (excl. vino espumoso), comúnmente se conoce como vino embotellado.
- 220429: Obtiene las mismas características que el anterior, con la diferencia que en este caso la comercialización se realiza en recipientes con una capacidad superior a 2 litros. Este vino popularmente se conoce como vino a granel pero puede venderse en bag in box⁷.

En la tabla 8 se muestra el valor obtenido por estos productos en euros (al considerar que es la medida más apropiada para facilitar la comparación con los datos de la otra comunidad objeto de estudio).

⁶ Es un código numérico que se asocia a cada mercancía en función de su naturaleza

⁷ Es un envase formado generalmente por una caja y una bola formada por varias láminas que protegen el vino de la oxidación y la luz, suele contener una válvula de grifo o tapa que facilita la dosificación. Están disponibles desde los 2 litros hasta los 20 litros.

Tabla 8. Exportación en valor de las diferentes provincias y tipo de vino en 2017.

Provincias	220410	220421	220429	Total general
Ávila	110,10	1.284.449,94	9.712,50	1.294.272,54
Burgos	132.448,16	32.024.897,42	218.401,80	32.375.747,38
León	31.895,36	8.808.776,98	339.255,93	9.179.928,27
Palencia	-	38.326,30	166,00	38.492,30
Salamanca	882.560,45	2.672.392,12	235.796,41	3.790.748,98
Segovia	9.090,90	5.766.941,87	91.396,43	5.867.429,20
Soria	-	1.417.803,61	3.890,78	1.421.694,39
Valladolid	317.880,18	107.735.656,66	471.364,55	108.524.901,39
Zamora	19.703,04	11.235.275,06	630.703,19	11.885.681,29
Total general	1.393.688,19	170.984.519,96	2.000.687,59	174.378.895,74

Fuente: Elaboración propia a través de datos de DataComex (2019)

Salamanca es la provincia que en 2017, obtuvo más ingresos con el vino espumoso, aunque en relación con el embotellado, su representación es muy baja. Cuando se trata de vino embotellado en recipientes inferiores a 2l, Valladolid es la provincia que destaca con gran diferencia del resto, aportando más del 60 % del total.

Y finalmente, Zamora es la provincia que más ingresos obtuvo con el vino a granel o en recipientes superiores a los dos litros.

El precio medio del vino varía en función de multitud de factores, pero por lo general el vino embotellado tiene un precio de comercialización superior al vino en granel.

Esta comunidad se encuentra en 2018 en el séptimo lugar en valor de exportación (mosto, vino y vinagre) con 177.198.599 euros, es decir obtiene un aumento del 0,8 % respecto al año pasado. En cuanto al precio medio, Castilla y León puede presumir de obtener una media muy superior a la media nacional, quedándose solamente por debajo de Baleares y Cantabria con 5,14 €/L.

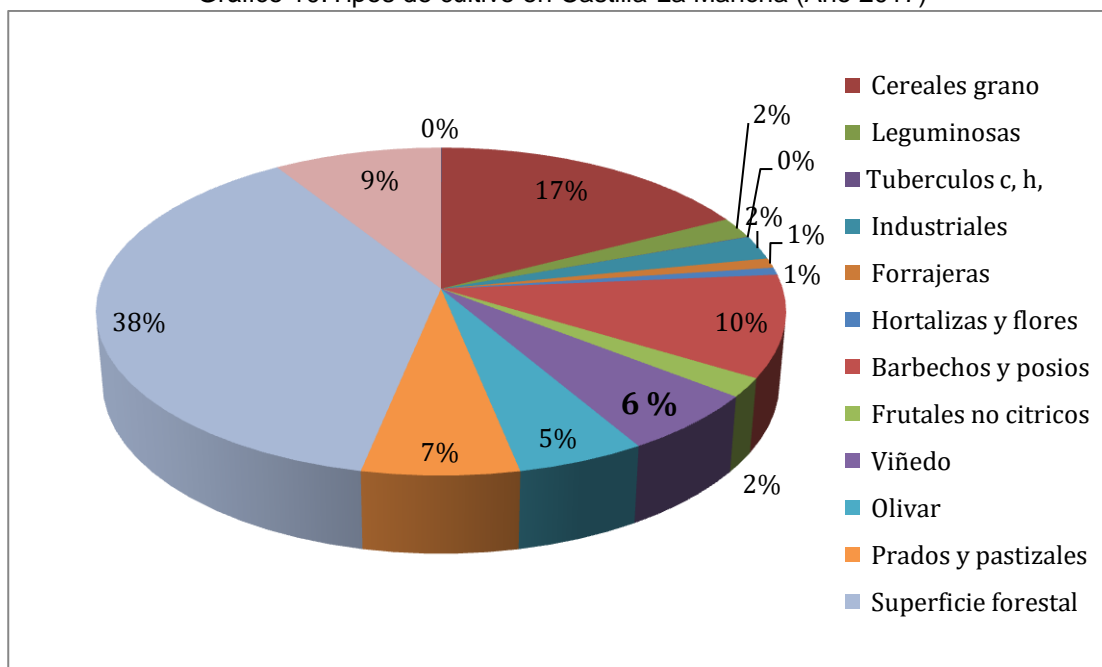
10. TIPOS DE CULTIVOS EN CASTILLA-LA MANCHA

La economía de Castilla-La Mancha está sustentada desde hace años en la actividad agraria, ya que dicha comunidad posee un carácter rural, contando con casi el 90 % de la población en zonas rurales o intermedias⁸.

En el año 2015, la agricultura, ganadería y pesca aportan el 6.63 % del PIB y según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, el sector agrícola supone en dicho año el 10,60 % de las empresas a nivel nacional. Las explotaciones agrarias de Castilla-La Mancha tienen un tamaño medio de 33 hectáreas, en lo que respecta a las producciones destacan la vid, el olivar y la cebada (Castilla-La Mancha, 2018)

En el gráfico 10, se muestra que la superficie forestal representa una parte bastante importante, destacando el matorral y las coníferas, este cultivo comparándolo con Castilla y León se encuentra 6 puntos porcentuales por encima. En cambio, los prados y pastizales que en CLM representan tan solo el 7 % de la superficie en CYL alcanzan el 21 %. La superficie de cereales es idéntica a la superficie de Castilla y León, donde la cebada de dos carreras casi simboliza el total.

Gráfico 10. Tipos de cultivo en Castilla-La Mancha (Año 2017)



Fuente: Encuesta de rendimientos y superficie de cultivos del (Subsecretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2018).

⁸ Se consideran zonas intermedias aquellas que su población no alcanza los 5.000 habitantes.

Pero lo realmente importante es que la superficie de viñedo en esta comunidad es más de 8 veces superior a la de Castilla y León, por lo que simboliza casi el 6 % de la superficie. La superficie de olivar, es un cultivo característico manchego con una superficie de 419.792 hectáreas en el año 2017, este cultivo, al contrario que el viñedo, en los últimos años tenido un notable crecimiento, mientras que el viñedo ha decrecido.

10.1. Superficie de viñedo en Castilla-La Mancha

El sector vitivinícola destaca por su gran envergadura, ya que en CLM es la región vitivinícola más extensa del mundo y principal de España. Esta comunidad cuanta con casi el 50 % de la superficie de viñedo a nivel nacional, alcanzando en 2017 las 444.286 hectáreas. La siguiente comunidad con mayor superficie de viñedo, no quiere decir que sea la que más produzca, es Extremadura, y posteriormente Castilla y León.

Como se observa en la grafica 11, la provincia con mayor número de hectáreas es Ciudad Real, y además es la que más número de nuevas plantaciones registra con un 47 % de la superficie vinícola es de regadío, es una tasa muy elevada comparada con el resto de provincias de CLM, y en comparación a las demás comunidades autónomas. Toledo se corona como la segunda provincia con más superficie de viñedo con 111.713 hectáreas, pero tan solo el 24 % de ellas son de regadío, también es considerada unas de las provincias con más superficie de viñedo, ya que iguala al número de hectáreas que posee Ciudad Real, si se trata de secano.

Albacete es la siguiente provincia con mayor número de hectáreas, pero la tasa de regadío es bastante más inferior, por lo que influirá directamente a la producción de uva de dichas hectáreas.

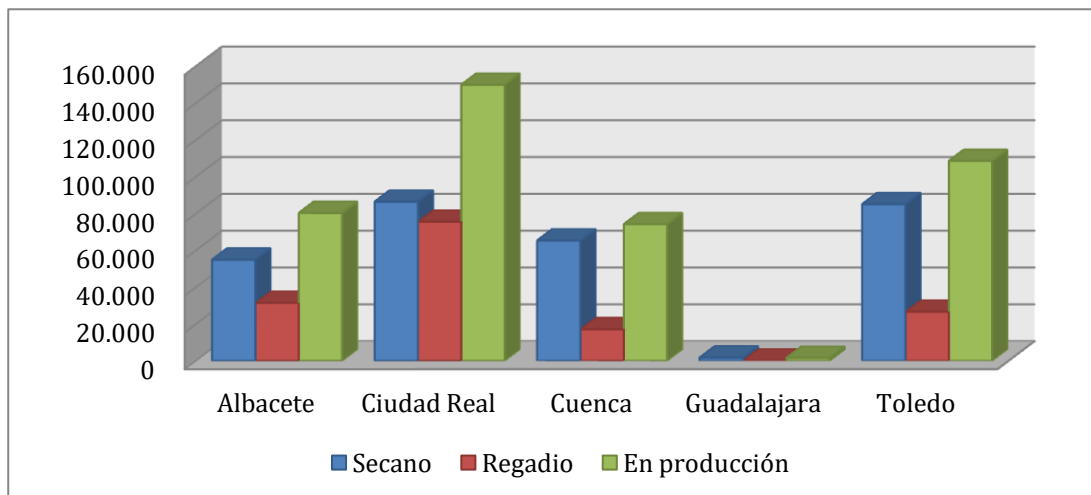
Un factor que llama la atención a simple vista en la gráfica, es que la superficie de viñedo de Guadalajara es muy inferior a las de su misma comunidad, tan solo representa el 0,4 % de la superficie de viñedo de Castilla-La Mancha, por lo que las cantidades otorgadas para la reconversión y reestructuración del viñedo son mucho más inferiores que en el resto de las provincias.

Si hacemos una equiparación a la superficie de Castilla y León, se puede expresar que Cuenca, que es la penúltima provincia con menor superficie de viñedo en Castilla-La Mancha, cuenta con más superficie que toda la Comunidad Autónoma de Castilla y León.

Ciudad Real tiene más de dos veces la superficie de Castilla y León y más de seis veces la de Valladolid (que es la provincia con mayor nº de hectáreas de Castilla y León).

Castilla-La Mancha, posee muchas hectáreas en regadío, exceptuando Guadalajara que tan solo cuenta con el 3 %, el resto de media supera el 30 %. En Castilla y León, la provincia que mayor número de hectáreas en regadío es Valladolid y no alcanza el 17 %.

Gráfico 11. Superficie de Viñedo en Castilla-La Mancha (2017)



Fuente: Elaboración propia con datos del anuario de estadística del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

10.1.1. Rendimiento medio por provincia y hectárea

El rendimiento medio por hectárea que presentan las provincias de Castilla-La Mancha van parejas al número de hectáreas que poseen. Como se analizó en el apartado superior, el índice de regadío es muy elevado en comparación al resto de comunidades, esto hace que la producción de vino se dispare.

La Consejería de Agricultura, Medio ambiente y Desarrollo Rural, publicó en 2018 una nueva Orden que modifica la de 2015, para regular el potencial vitivinícola de Castilla-La Mancha, sometiendo a un control más severo a aquellas parcelas con rendimientos superiores a los 20.000 kg, en variedades tintas y a los 25.000 kg en las blancas. Esta medida no va a tener una gran repercusión en la calidad porque el rendimiento medio se queda muy por debajo de esa cifra (Unionclm, 2018).

Ciudad Real es la provincia que mayor rendimiento obtiene, tanto en secano como en regadío. Esta producción de 18.000 kg de uva, en otras provincias de Castilla y León no estaría permitida, por ejemplo es el caso de la D. O. Rueda, ya que consideran que con tan alto volumen de hl, no es compatible alcanzar una buena calidad en los vinos. Suponiendo que estuviera permitido, sería imposible obtener dicha cifra en las parcelas de Castilla y León.

El rendimiento del viñedo de Toledo, podría asemejarse al de Valladolid, aunque hay que tener en cuenta que las variedades de uva de una comunidad a otra varían significativamente por lo que afecta a su rendimiento. (Cada variedad de uva tiene un porcentaje de agua, y hace que el tamaño de la uva se altere).

Albacete es la provincia que más al sur se encuentra, haciendo que los viñedos en secano se vean gravemente afectados. Aunque la vid puede aguantar sin apenas agua, hace que el rendimiento cambie de forma significativa. En este caso, la superficie en secano obtiene la media más inferior de todas, pero en regadío se encuentran de las que más producen.

Guadalajara en cambio, al encontrarse más al norte, hace que el secano no repercuta tan directamente, por lo que la diferencia con el regadío no es tan elevada. Hay que tener en cuenta que esta es la provincia que peores rendimientos obtiene, lo que con lleva a que la superficie no esté tan desarrollada como las demás.

Tabla 9. Rendimiento kg/hectárea por provincias en 2017.

PROVINCIAS	SECANO	REGADIO
Albacete	2.900	9.545
Ciudad Real	4.578	18.000
Cuenca	4.200	9.390
Guadalajara	4.000	5.000
Toledo	3.816	10.145

Fuente: elaboración propia con datos del (MAPAMA, 2018)

10.1.2. Densidad y sistema de plantación

Aunque el rendimiento por hectárea no solo dependa de la densidad que tenga un viñedo es un factor muy importante, que debe ser estudiado por el viticultor antes de realizar una nueva plantación.

En Castilla-La Mancha actualmente el marco de plantación predominante es el considerado el estándar, con unos parámetros que van desde los 2.5 x 2.5 m hasta los 3 x 3 m, dicha densidad ocupa el 42 % de la superficie total.

Las plantaciones más nuevas, alcanzan el 25 % del total, se desarrollan con un marco de plantación más reducido e intensivo, aproximadamente de 3 x 1.5 m o 3 x 1m. Estos viñedos jóvenes, pueden alcanzar las 1800 plantas/ha.

Si analizamos la distribución provincial, se observa que tanto en Albacete como en Cuenca la mitad de su superficie está en espaldera, Ciudad Real y Toledo en cambio tienen más superficie en formas libres, ya que aunque las nuevas plantaciones han sido elevadas, tiene mucha superficie con cierta antigüedad.

En el periodo de 2007 a 2017, el incremento total en el sistema de conducción en espaldera es del 164 %, lo que equivale en 112.588 ha. Los mayores aumentos se encuentran en la zona más al este de la provincia de Albacete. La utilización de la espaldera origina notables diferencias en el rendimiento, con unos incrementos medios de 26Qm/ha (2.600 kg/ha) frente a los vasos tradicionales.

Si la comparación la realizamos en el tiempo, descubrimos que el viñedo en espaldera, el rendimiento aumenta con el transcurso de los años, en cambio en los viñedos en vaso, la producción es siempre equivalente (Universidad de Castilla-La Mancha, 2019).

10.2. Producción de vino en Castilla-La Mancha

La producción vitivinícola de Castilla-La Mancha en 2017, fue de 19.4 millones de hectolitros, de los cuales 17 millones corresponden a vino y el resto a mosto. Esta comunidad es considerada la principal región productora de España, con un 54,4 % del total (Agroclm, 2018).

En comparación con el año pasado, esta campaña fue un 22 % menor, el gran responsable de esta baja cosecha es la climatología (sufrida especialmente en las superficies de secano).

Según la Consejería de Agricultura de la Junta de Castilla-La Mancha, a pesar del descenso en la producción, la calidad es extraordinaria permitiendo una mejor venta.

Al contrario de Castilla y León que casi la totalidad de la producción de vino se encuentra dentro de la D.O.P., en Castilla la Mancha sólo el 14.50 % es catalogado como vino de D.O.P.; La mayor parte de los vinos de esta comunidad con Denominación de Origen son tintos y rosados, en cambio con los vinos de I.G.P, los vinos varietales y los demás vinos no ocurre lo mismo.

Ciudad Real, tiene una producción total 7.991.672 hl, donde la producción de vino tinto solo es mayoritaria en el caso de vinos con D.O.P., el resto la producción de vino blanco es superior. Toledo, es la segunda provincia que más producción obtiene y ocurre lo mismo que en el caso anterior.

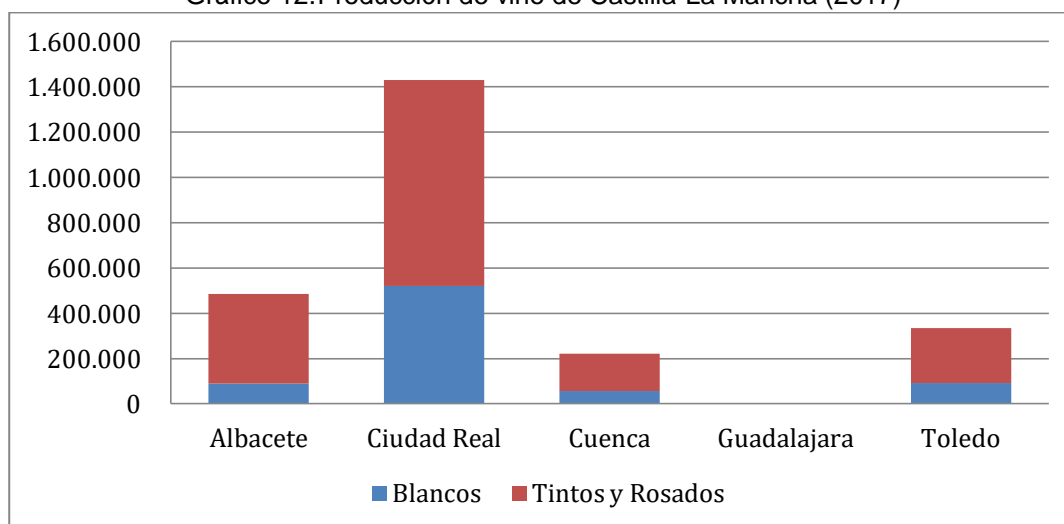
Albacete, Cuenca y Guadalajara, el tipo de vino no varía en función de su categoría. Los vinos tintos en ambas provincias son superiores a los blancos.

La producción de vino, en comparación con Castilla y León, tiene muchísimas diferencias, en primer lugar Castilla y León en 2017 tiene un mayor volumen de hl de vinos tintos y rosados, en cambio en Castilla-La Mancha ocurre lo contrario. En segundo lugar en Castilla y León el 90% de la producción son vinos con D.O.P, sin embargo, en Castilla-La Mancha predominan los vinos varietales y los otros vinos. Los vinos con D.O.P o I.G.P tienen una menor representación.

Pero la principal diferencia se encuentra en el volumen de producción de dichas comunidades, ya que la producción de Castilla-La Mancha es casi diecisiete veces mayor.

Valladolid siendo la provincia de Castilla y León que más vino produce, en 2017 obtuvo 812.017 hl, una cifra que representa un volumen de hl 10 veces inferior al de Ciudad Real.

Gráfico 12. Producción de vino de Castilla-La Mancha (2017)



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del MAPAMA (2018).

11. DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA-LA MANCHA.

Castilla-La Mancha posee nueve denominaciones de origen; Denominación Origen Manchuela, Denominación Origen Valdepeñas, Denominación Origen La Mancha, Denominación Origen Almansa, Denominación Origen Uclés, Denominación Origen Mérida, Denominación Origen Jumilla, Denominación Origen Mondéjar y Denominación Origen Ribera del Júcar, pero las que adquieren un mayor peso en la comercialización de vino son las siguientes:

D.O. La Mancha: Fue creada en 1973, con la finalidad de generar una imagen de personalidad, garantizar la calidad e impulsar la fama hacia el exterior.

Engloba a 182 municipios de las provincias de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo. Posee un clima continental con grandes oscilaciones térmicas pudiendo alcanzar los -15° en invierno y los 45° en verano, las precipitaciones son variables y escasas (300 a 400 milímetros anuales), haciendo que la superficie sea principalmente de secano. Las superficies manchegas adquieren más de 3.000 horas de insolación anuales.

En el año 2013 contaba con 20.000 viticultores y alrededor de 280 bodegas, convirtiéndola en uno de los principales motores de la región. En la actualidad cuenta con 247 bodegas (Consejo Regulador de la Denominación de Origen de la Mancha., 2013).

En 2018 las variedades tintas (que representa el 29 % del total) con mayor número de hectáreas son el tempranillo y el Syrah, en variedades blancas (71 % del total) destacan el airén y el viura.

El viñedo acogido en ese mismo año proviene de Ciudad Real en un 49 %, de Cuenca en un 20 %, de Toledo en un 19 %, y Albacete en un 12 % (Consejo Regulador "D.O. La Mancha", 2018).

D.O. Valdepeñas: Se encuentra situada en el borde meridional de la meseta sur, limitada por la llanura manchega al norte y Sierra Morena al sur. Los suelos son ideales para el cultivo de la vid, con terrenos calizos, tierras arcillosas rojizas y con precipitaciones escasas (entre 200 y 400 litros al año). Las temperaturas tienen un fuerte contraste alcanzando los 40° en verano y los -10° en invierno.

Esta D.O. establece unos rendimientos máximos por hectárea que no se deben superar; en las variedades blancas es de 7.500 Kg/ha y 52,5 hl/ha, en variedades tintas de 6.000 kg/ha y 42 hl/ha.

En la actualidad cuenta con 17 bodegas, todas ellas dentro de la provincia de Ciudad Real (Valdepeñas Denominación de Origen , s.f.).

D.O. Jumilla: Fue creada en 1961 y abarca seis municipios de la provincia de Albacete. Los suelos de esta denominación son pardos y calizos con una gran capacidad hídrica; además son pobres en materia orgánica con a una altitud de entre 400 y 800 metros.

Se encuentra en un clima continental, con más de 3.000 horas anuales de sol y lluvias escasas.

Cuenta con 45 bodegas donde producen sobre todo la variedad Monastrell (uva de fuerte color, generalmente rojizo), aunque también otras variedades como la garnacha, la garnacha tintorera y la cencibel (Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Jumilla, s.f.)

12. COMERCIALIZACIÓN DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN DE CASTILLA-LA MANCHA

Antes de analizar y comparar la comercialización de esta comunidad es importante saber y como anteriormente se mencionó, que los vinos con D.O. en Castilla-La Mancha representan tan solo en esta campaña 2016-2017 el 14.50 % de la producción. Es decir, la comercialización analizada es únicamente referente a los datos de comercialización de las denominaciones de origen.

Como se puede visualizar en la tabla 10, la D.O. que obtiene un volumen de comercialización mayor es La Mancha, tanto en el interior como en el exterior, aunque esta D.O. es una de las que menos exporta, ya que más del 70 % de su comercialización es interna.

Tabla 10. Tipo de comercialización de las D.O. de Castilla-La Mancha en la campaña 2016-2017

D. O. de Castilla-La Mancha	COMERCIALIZACIÓN INTERIOR		COMERCIALIZACIÓN EXTERIOR	
	HL	% Del total	HL	% Del total
ALMANSA	45.054	26	130.351	74
JUMILLA	75.844	35	141.018	65
LA MANCHA	573.811	72	226.972	28
MANCHUELA	8.010	56	6.328	44
MÉNTRIDA	4.220	60	2.800	40
MONDEJÁR	1.380	100	-	-
RIBERA DE JÚCAR	1.770	35	3.217	65
UCLÉS	13.796	46	16.464	54
VALDEPEÑAS	297.757	59	204.480	41

Fuente: Elaboración propia con datos del MAPAMA (2018)

Valdepeñas es la segunda D.O. de Castilla-La Mancha que más hl comercializa, pero a diferencia de la anterior, su exportación es más elevada. Tanto Jumilla, como Ribera de Júcar y Almansa, son las denominaciones de origen que más volumen de vino exportan. Los países donde más exporta Jumilla son en primer lugar EE.UU. con 20.076 hl y en segundo lugar el Reino Unido con 17.645 hl.

Ribera de Júcar en cambio, su principal país destino alcanzando hasta más de un tercio del total es China con 1.335 hl, por lo que Asia obtiene mayor exportación de esta D.O. que Europa y América.

Almansa es la que más vino exporta de todas las D.O. de Castilla-La Mancha, el país de destino principal de estos vinos es Italia, ya que más de la mitad de la comercialización exterior va destinada a dicho país.

Si comparamos la comercialización con la comunidad de Castilla y León, se podría afirmar que Castilla-La Mancha exporta más, tanto proporcionalmente a la comercialización total, como por volumen de exportación. Castilla-La Mancha exporta (de media en esta campaña), el 45,67 % del total, y Castilla y León tan solo el 16,50 %.

La comercialización es mucho más elevada si tenemos en cuenta los vinos con IGP; ya que la producción de estos vinos en 2016-2017 a nivel nacional fue de 3.304.536 hl, y la de Castilla-La Mancha obtuvo 2.227.108 hl, es decir, representa el 77.4 %. La comercialización interior de vinos con IGP fue de 1.214.844 hl, y exterior de 609.812 hl, teniendo como principal cliente externo a Alemania seguido de Reino Unido.

Según los Órganos de Control de las IGP y Comunidades Autónomas (2018), dentro de la comercialización de los vinos con IGP, el 66,35 % son tintos, el 27,43 % blancos y el resto rosados. Además si analizamos los datos más en profundidad, podemos afirmar que la IGP de Castilla registra una comercialización interior de 1.214.844 hl, con un precio medio de venta de 0,76€/litro, ya que obtiene un valor total de 92.584.297 €, en cambio cuando se trata de comercialización externa o exportación el precio medio del litro aumenta hasta los 0,97 €/litro, alcanzando un valor total de 59.760.549 €.

Si estos datos los comparamos con la IGP de Castilla y León, en primer lugar se observa que el volumen de hectolitros en la misma campaña (2016-2017), es muy inferior con un volumen de comercialización interna de 112.878 hl, pero sin embargo alcanza un precio medio de 3.14 €/litro. (En la comercialización externa, el precio desciende hasta los 3 €).

12.1. Comercialización interior de las D.O.P de Castilla-La Mancha según el tipo de vino

Previamente a conocer la comercialización de las distintas D.O.P según el tipo de vino, es fundamental percatarse del problema que existe en Castilla la Mancha en la actualidad.

El problema estimado por diferentes asociaciones y cooperativas, es que la producción estimada para la campaña 2018-2019 va a ser muy superior al volumen de hl destinados para su consumo, es decir, de los 25 millones de hectolitros que se esperan

producir, tan solo el 84 % de esa cantidad se espera que sea consumida, por lo que existen alrededor de 4 millones de hectolitros de vino excedente (Alcolea, 2018)

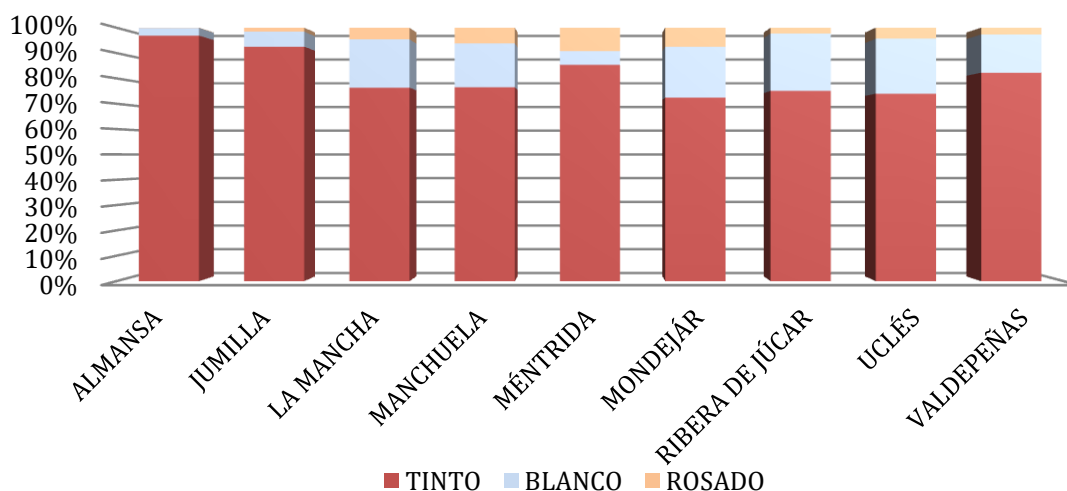
Si ocurre esta situación, se produce un exceso de oferta, debido que a un determinado precio, la cantidad de vino que demandan los consumidores es inferior a la hl que ofrecen las bodegas, causando una abundancia de vino las bodegas; Para dar salida a su producto tendrán que bajar el precio del litro de vino haciendo que los consumidores reaccionen demandando mayor cantidad de vino.

El problema que causa dicha situación es que, en primer lugar el valor del vino se devaluaría y en segundo lugar que muchas de las bodegas no podrán hacer frente a la bajada de precios que el mercado les obligue a realizar para no salirse del mercado.

Para dar una solución, el sector productor castellano-manchego ha innovado una norma de comercialización que afectaría a todo el territorio nacional. Esta norma propone una retirada temporal (almacenamiento privado) de esos 4 millones hl, hasta que el mercado lo demande. Pretendiendo favorecer la calidad del vino, a través de unos rendimientos moderados y unos precios con una oscilación comedida.

Después de conocer la delicada situación de la comercialización de los vinos de Castilla-La Mancha, como observamos en la grafica 13, la mayor parte es vino tinto, superando el 70 % en todas las denominaciones de origen.

Gráfico 13. Comercialización interior de las D.O.P según tipo de vino en la campaña 2016-2017.



Fuente: Elaboración propia con datos del MAPAMA (2018).

La D.O de Almansa, es la que proporcionalmente más comercializa vino tinto a nivel nacional con un 96,85 % y el resto es blanco.

La provincia de Ciudad Real, que como hemos analizado anteriormente, produce más hl de vino blanco que de tinto, pero cuando comparamos su comercialización

descubrimos que las D.O ubicadas en esta provincia (Valdepeñas y La Mancha) tienen una comercialización de vinos tintos muy superior a la blanca.

Hay grandes diferencias en la comercialización de esta comunidad con las denominaciones de origen de Castilla y León, pero con la D.O. donde existe mayor desigualdad es con la D.O. Rueda, ya que esta tiene una comercialización del 93 % vinos blancos. Además las denominaciones de Castilla y León tienen un porcentaje de vinos rosados superior al que obtienen las D.O. de Castilla-La Mancha.

12.2.Comercialización Exterior de las principales D.O.P de Castilla-La Mancha según país destino

De las nueve denominaciones de origen que existen en Castilla-La Mancha, selecciono como las más relevantes en función de su extensión, su producción y el volumen de comercialización, a la D.O la Mancha y a la D.O. Valdepeñas.

12.2.1. Exportaciones de la D.O. la Mancha

Según Bonilla, nuevo presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, considera que es más fácil vender el producto fuera del territorio nacional, y aún más si el país destino no produce sus propios vinos. En España cada vez el mercado se encuentra más saturado de vinos de las distintas D.O.

Tabla 11.Exportaciones de D.O. La Mancha según país destino.

		CAMPAÑA 2014-2015	CAMPAÑA 2015-2016	CAMPAÑA 2016-2017
D.O LA MANCHA	ALEMANIA	46.297	47.961	42.287
	REINO UNIDO	9.115	9.980	11.833
	HOLANDA	9.552	8.328	9.934
	TOTAL EUROPEA	83.467	90.034	95.404
	EE.UU.	7.374	7.080	8.956
	MÉXICO	3.218	4.314	7.378
	TOTAL AMÉRICA	15.890	16.070	25.972
	CHINA	26.329	44.160	64.115
	JAPÓN	6.583	6.244	8.334
	TOTAL ASIA	36.726	54.495	84.259

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del MAPAMA (2018)

Como se observa en la tabla 11, la exportación de la D.O La Mancha fue muy superior a las de años anteriores, esto es debido a que la baja producción de la campaña 2016.

Las exportaciones Alemanas representan el 20 % del volumen de exportación, con un total en el año 2017 de 5.638.267 botellas. El mercado alemán es muy exigente en plazo y calidades, por lo que estas deben ajustarse al requerido por el cliente.

En la comparativa de estos tres años, se visualiza un crecimiento muy elevado de la exportación a China. El mercado chino es una gran oportunidad para los vinos españoles ya que cuenta con un gran potencial de crecimiento, el gran problema es la fuerte competencia. España siendo el cuarto proveedor, busca fortalecer su imagen como país productor de vinos de calidad, para ir aumentando el precio medio por litro con el transcurso de los años, porque nuestros vinos son los que registran un menor precio en similitud a los de los países competidores (Francia e Italia).

Según los datos de la Organización internacional de la Viña y el Vino, China es el quinto consumidor mundial de vino, por delante de otros países como España, Argentina o el Reino Unido, aunque el mercado del vino en el país asiático es todavía muy reducido, obteniendo un consumo per cápita de 1,2 litros frente a la media mundial que llegan hasta los siete.

Aunque la D.O la Mancha exportó a China en la campaña 2016-2017, 10.109.049 botellas de vino (logrando un aumento de 19.955 hl con respecto al año anterior), todavía se queda muy lejos de sus mayores proveedores franceses y australianos.

A diferencia de las D.O. de Castilla y León (D.O. Rueda y la D.O. Ribera de Duero), que han sufrido un declive en la exportación en los países de Europa, la D.O La Mancha ha obtenido una tendencia al alza. Si analizamos la exportación al continente asiático, la D.O manchega ya exporta grandes volúmenes de hl, cuando las D.O de Castilla y León, se encuentran en la fase de introducción, no llegando a obtener la fase de crecimiento.

12.2.2. Exportaciones de la D.O. Valdepeñas

La comercialización externa de esta Denominación de Origen, obtiene unos volúmenes muy elevados desde hace tiempo, debido a que ya en el 2012, exportaba el 46,68 % del total, de los cuales el 35,21 % es vino tinto.

Tabla 12. Exportaciones de D.O. La Valdepeñas según país destino.

		CAMPAÑA 2014-2015	CAMPAÑA 2015-2016	CAMPAÑA 2016-2017
D.O VALDEPEÑAS	ALEMANIA	37.436	37.080	33.797
	REINO UNIDO	46.775	32.567	28.478
	REPÚBLICA CHECA	9.950	19.608	15.975
	HOLANDA	9.274	17.336	8.661
	TOTAL EUROPEA	144.606	141.161	113.994
	CANADÁ	5.000	7.418	5.759
	BRASIL	1.964	2.147	3.455
	TOTAL AMÉRICA	12.944	17.061	14.498
	CHINA	17.808	25.553	23.442
	JAPÓN	24.560	19.554	14.132
	TOTAL ASIA	43.509	46.905	38.808

Fuente: Elaboración propia con datos del MAPAMA (2018).

Según (Revista Aral, 2019), en 2018, esta denominación obtuvo unas exportaciones de 27,8 millones de botellas, lo que representa un incremento del 1,40 % más que el año anterior. El tinto sigue siendo la clase de vino más demandada con un 87 % del total. En ese mismo año, esta D.O obtuvo 133 medallas, en los concursos nacionales como internacionales a los que participaron, un ejemplo claro de la orientación y filosofía que muestra esta D.O.

En confrontación con las D.O. de Castilla y León, las denominaciones de origen manchegas obtienen unos volúmenes más elevados en los países de América y Asia. Y esta diferencia es aún más grande en las Denominaciones de la Mancha y Valdepeñas.

En los años que muestra la tabla 12, la exportación a Asia representa alrededor del 20 % de la exportación mundial (en la D.O de la Mancha esta cifra se eleva hasta el 40 % en el año 2017). En cambio las D.O que más exportan en Castilla y León, como son Rueda y Ribera de Duero tan solo las exportaciones a países asiáticos simbolizan entre el 4~5 % en Rueda y en Ribera de Duero entre el 6~8 %.

También existen multitud de diferencias con las D.O. de la misma comunidad autónoma, por ejemplo, en la denominación de origen de Valdepeñas, tienen gran peso las exportaciones a la República Checa, Canadá y Brasil.

Después de analizar las exportaciones de Castilla y León y Castilla-La Mancha, considero que las denominaciones de origen castellano manchegas, tienen más asimilado el funcionamiento de las culturas de alto contexto, me refiero a las culturas asiáticas, concretamente de China y Japón.

Hay que tener en cuenta que en estos países las negociaciones son más lentas y donde los extranjeros tienen dificultad para introducirse.

En el estilo negociador japonés, para obtener una buena negociación es vital tener armonía-wa-ya que ellos lo consideran la base de las negociaciones. Es cierto que en este mercado las negociaciones las conciben con el objetivo de ganar las dos partes-win win-, por lo que hay que tener mucho cuidado con lo que se piensa y realmente se dice, como también ocurre con la comunicación no verbal. Los contratos suelen ser flexibles y muy genéricos, basándose en la voluntad de ambas partes.

En el estilo negociador chino, los negocios deben abordarse como una inversión a largo plazo, donde se necesita invertir mucho tiempo y viajar en numerosas ocasiones a este país, para que la bodega sea aceptada y tenida en cuenta. El guanxi, es el concepto más importante en el mundo de los negocios chinos; por guanxi se entiende una red de relaciones y contactos que cooperan entre sí e intercambian favores, es el primer paso para entrar en los negocios chinos.

También es esencial buscar un buen intérprete, ya que la lengua inglesa aún se encuentra poco extendida en los negocios y autoridades chinas.

13. EXPORTACIÓN EN VALOR DE CASTILLA-LA MANCHA

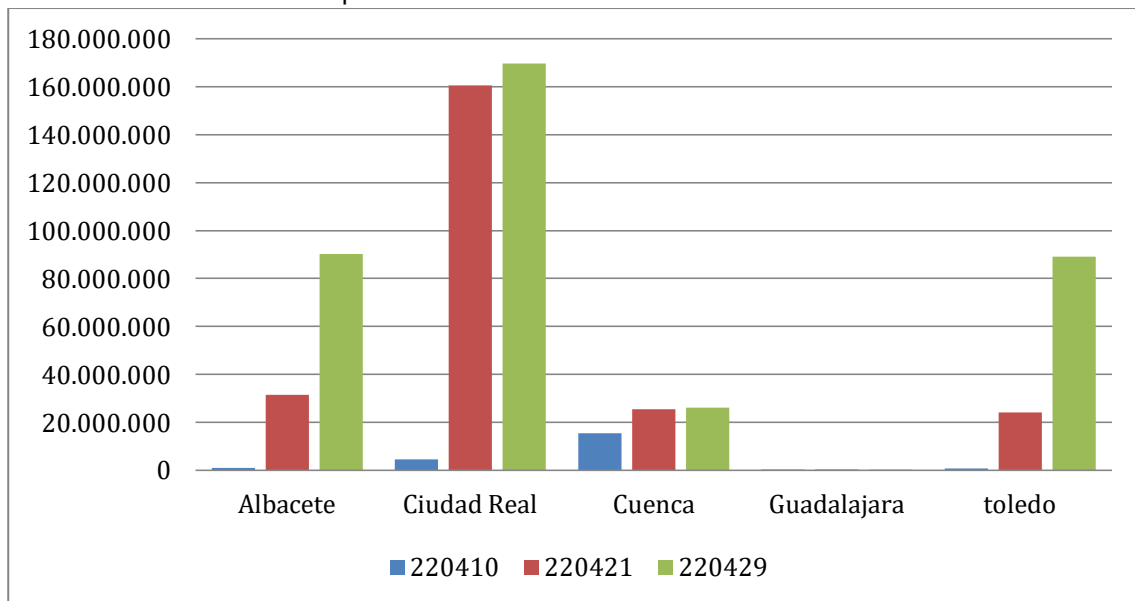
Al igual que en la anterior comunidad autónoma, el estudio se centrará en los tres tipos de vinos que obtienen un mayor volumen de ventas y hace que el análisis sea lo más representativo posible.

Como se muestra en el gráfico 14, Guadalajara es la que obtiene menores ingresos en los tres tipos de vinos, ya que su producción como su comercialización son muy escasas.

En todas las provincias manchegas, el vino de venta a granel (representado en la gráfica en color verde), a diferencia de Castilla y León obtiene un mayor valor de ingresos. El precio de venta de este tipo de vino, se encuentra muy por debajo de la media nacional, y además es el causante de que esta media descienda en relación con las cifras de las demás comunidades. El vino a granel (vino que en multitud de ocasiones tiene la finalidad de vino base para otros países), tiene una comercialización en volumen muy elevada, haciendo que aunque el precio medio sea muy bajo, su valor sigue siendo elevado.

Ciudad Real, es la provincia que obtiene unos ingresos con el vino embotellado casi igual de cuantioso que con el vino a granel aunque en volúmenes, el granel en dicha provincia es tres veces mayor (145.592,11 toneladas de vino embotellado o con Código 220410, y de vino ´a granel` o con código 220421 451.682,78 toneladas en 2017).

Gráfico 14. Exportaciones de Castilla-la Mancha en valor año 2017.



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de DataComex (2019).

Existen multitud de diferencias con la exportación que realiza Castilla y León, y se podría decir, que son de las comunidades productoras de vino más diferentes; en primer lugar Castilla-La Mancha obtiene unos ingresos por valor de 638.952.225 €, cifra 3 veces mayor de la que obtiene Castilla y León. Esta comunidad en 2018, fue la que más ingresó seguida de Cataluña. La otra gran diferencia se centra en el tipo de vino con su respectivo envase, el vino que exporta Castilla-La Mancha es a granel en su gran mayoría, con un precio muy inferior al que presenta Castilla y León; además de la diferencia en la calidad, también existe desigualdad en el sello de calidad, es decir, no suelen ser vinos con D.O.P o I.G.P.

El precio medio por litro en 2018, fue de 0,67 €, posicionándose como la penúltima comunidad que vende más barato.

He de señalar que a través de datos de (SeVi, 2019), se pueden visualizar las distintas cotizaciones del vino obtenidas en función del hectogrado⁹; Estas cotizaciones constantes han sido calculadas según el Índice de Precios de Consumo de vino de mesa INE, y son estimadas en un tipo de vino con 12 puntos de color.

La evolución que presenta es al alza desde el mes de agosto, ya que este mes es el último que tienen las bodegas para comercializar su vino antes de introducir el nuevo. También existe diferencia entre blancos y tintos; donde los blancos parten en la campaña 17-18 (en agosto), a un precio de 2,75 € por hectogrado y alcanzan en esa misma campaña (en julio), un precio de 3,50 € por hectogrado. El tinto en cambio comienza con 3,40 € por hectogrado y alcanzan los 4,55 € por hectogrado.

⁹ Esta medida se suele utilizar para aplicar los impuestos estatales sobre el alcohol a las bebidas alcohólicas, pero también sirve para establecer un precio base al vino. El precio por hectogrado lo fija el mercado libre y en cada zona es distinto, para calcularlo hay que multiplicar el grado del vino x el precio al que se encuentre en ese momento el hectogrado. Por ejemplo, con un vino de 13º y suponiendo que el hectogrado en ese momento se encuentra a 2,75 €, el hl costaría 35,75 €. (0,3575 €/L).

14. REQUISITOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE VINO

Cuando una empresa, en este caso una bodega quiere comenzar a exportar, tiene que saber y conocer que existen una serie de exigencias que debe cumplir. Por eso, considero que es un punto muy importante que muchas de las empresas de este tipo, y en mayor medida las de menores recursos, no logran conocer.

Existen dos casos; si el expedidor es una bodega o no lo es (empresas distribuidoras); en el primer supuesto la bodega debe de completar su inscripción en el EORI¹⁰ que servirá para identificar a los que realicen habitualmente actividades aduaneras (es decir, es necesario para realizar una exportación o importación). El número puede obtenerse desde la web de la Agencia Tributaria, y si además quieren realizar operaciones intracomunitarias también deben de estar dada de alta en el VIES¹¹.

Además la bodega deberá de obtener un número CAE (Código de Actividad y Establecimiento) de Impuestos Especiales, con este número esta podrá enviar a otro estado miembro de la Unión Europea productos sujetos a Impuestos Especiales en régimen suspensivo (ya que actualmente el tipo de gravamen de este producto en España es 0, en otros países puede que no sea cero). A su vez, por el hecho de ir en régimen suspensivo, tendrán que complementar un Documento de Acompañamiento o realizarlo un EMCS (Sistema de control de Movimientos de Impuestos Especiales), de forma online en la página de la Agencia Tributaria. (Quintero, 2015)

Existen dos tipos de EMCS; Internos e Intracomunitarios, en ambos hay que completar los datos del operador destinatario (Identificación del Operador, Código tipo de destino, dirección de entrega, y el CAE o SEED, que tienen que poseer ambas empresas); datos de expedición, las diferentes partidas (diferenciando cada tipo de vino en función del nº de bultos, nº de envases, peso, densidad...) y en el caso de ser interno hay que generar su correspondiente Documento de Acompañamiento. Este documento siempre debe ir adjunto a la mercancía.

¹⁰ Número de Registro e Identificación de Operadores Económicos. Es un número único en toda la Unión Europea. Lo asigna la autoridad aduanera de un Estado miembro a un autónomo o a una empresa cuando estos van a realizar importaciones o exportaciones.

¹¹ También conocida como “autorización VIES” es un sistema de intercambio de datos e información de carácter fiscal entre los estados miembros de la Unión Europea.

La finalidad de este documento es de garantizar la trazabilidad y control de envíos de mercancías sujetas a Impuestos Especiales.

Cuando el expedidor no es una bodega, es decir una empresa distribuidora igualmente debe ser registrarse en el EORI y VIES, pero el documento de acompañamiento se realizará a través del Modelo 503. En ambos casos, el destinatario del vino debe ser titular de un CAE, ya sea permanente o temporal.

Además de todos los requisitos fiscales y documentos necesarios anteriormente nombrados hay que sumar los documentos más frecuentes utilizados en la exportación; la factura de exportación donde debe aparecer lógicamente el nombre del destinatario, lugar de entrega con su Incoterm (acordado por contrato anteriormente entre el vendedor y comprador), donde indicará hasta que punto corre con los gastos el vendedor o pasan al comprador. También el vendedor debe realizar un Packing List, describiendo detalladamente todos los componentes de la mercancía; documento de transporte o CMR que debe entregar al operador logístico que se encargue de realizar el transporte; Certificado de Denominación de Origen, en el caso que el vino esté dentro de ella, este certificado es expedido por el consejo regulador con la finalidad de verificar que es un producto dentro de la D.O que corresponda.

15. AYUDAS QUE RECIBEN LAS BODEGAS PARA LA EXPORTACIÓN

La exportación es un factor clave en este sector que toda bodega antes o después debe afrontar. No es un proceso fácil ni barato, pero hay que percibirlo como una inversión futura de elaboración obligatoria, ya que si no la realizas quedarás fuera del mercado.

Actualmente, existen multitud de medios que hacen posible abaratar este proceso y agilizarlo en tiempo, pero también hay mayores controles tanto técnicos como sanitarios, y aún más en la comercialización de productos de consumo alimenticio. Para facilitar la exportación y hacer que toda empresa pueda intentar vender sus productos fuera del territorio nacional existen una serie de ayudas y subvenciones.

ICEX España Exportación e Inversiones¹² desarrolla de un programa llamado ICEX Next, donde toda empresa que participe en dicho programa dispondrá de un gestor personalizado. Este permite internacionalizar el negocio, aumentando la facturación exterior y ayuda a mejorar la competitividad global, todo ello gracias a una ayuda económica de más de 10.000 euros (siempre y cuando la empresa aporte toda la documentación exigible que justifique los diferentes gastos) para el análisis del potencial exportador y marketing, para gastos de asesoramiento y promoción externa y para la creación de un departamento internacional.

ICEX Next se dirige a las pymes españolas que quieren internacionalizar su negocio o consolidar su presencia en el exterior, estas empresas tienen que contar con un producto, servicio o marca propia, además de contar con un potencial exportador y disponer de una capacidad financiera que permita posicionar a la empresa en el exterior

Los resultados ofrecidos por el desarrollo del programa son gratificantes, ya que las empresas adheridas entre 2012 y 2013 han incrementado su volumen de exportación un 50 % y cuentan con más de 1800 empresas en la actualidad (ICEX, 2017).

También existen ayudas a nivel autonómico, ya que la Junta de Castilla y León quiere impulsar la exportación de vinos promocionando las acciones en terceros países.

¹² Entidad pública empresarial de ámbito nacional que tiene como objetivo la internacionalización de las empresas españolas contribuyendo a su competitividad y aportando valor a la economía.

La finalidad de la subvención es la de fomentar el conocimiento y las características de los vinos, con el fin de aumentar y mejorar su posición competitiva en nuevos mercados o en terceros países. Los proyectos subvencionables tendrán un presupuesto elegible mínimo de 2.000 €; y serán materia subvencionables las misiones internacionales, tanto directas e indirectas como las visitas a ferias o exposiciones, las presentaciones y promociones de productos, es decir aquellas degustaciones, catas, o demostraciones técnicas que sean necesarias, etc. (Junta de Castilla y León, 2018).

Castilla-La Mancha como anteriormente se citó, también desarrolla un programa de apoyo (2019-2023) a las ayudas a la exportación de vino a los mercados de terceros países. Los beneficiados directos serán las empresas vinícolas, y el gasto será subvencionable siempre que se haya llevado a cabo la actividad promocional dentro del periodo de ejecución del programa. Para ello, el pago sea abonado con anterioridad a la presentación de la solicitud a través de una cuenta única.

La Junta de Castilla-La Mancha quiere apostar por los productos de calidad por ello, esta subvención está destinada únicamente a los vinos con denominación de origen protegida, con Indicación geográfica protegida y a los vinos que se indique la variedad de uva de vinificación (Agroclm, 2018).

Además de otorgar ayudas a la exportación, el Gobierno de Castilla-La Mancha apuesta por el uso eficiente del agua, por lo que subvenciona un total de 2,1 millones de euros para proyectos de mejoras del regadío, que beneficiarán a más de 4.159 regantes de dicha comunidad.

16. NUEVAS ALTERNATIVAS QUE PUEDEN FRENAR EL SECTOR VITIVINÍCOLA

Existe una cantidad de personas, muchas de ellas especialistas en el sector agrario que consideran que la plantación de viña está llegando a su fin, ya sea porque en alguna Denominación de Origen no permiten las nuevas plantaciones (si hay nuevas plantaciones, el vino producido no será comercializado a través de la Denominación) como es el caso de la de Rueda, o bien porque están surgiendo nuevas alternativas, que pueden ser más rentables para el productor.

Es decir, me refiero al cultivo de frutos secos que actualmente están creciendo a un ritmo muy elevado. Dentro de este tipo de cultivo, es de destacar el almendro y el pistacho, ya que la nuez y avellana, aunque también presentan un ligero incremento no logran alcanzar las cifras de las anteriores.

Aunque el almendro se relacione con un tipo de cultivo tradicional, actualmente está quitando el puesto a muchas superficies de viñedo. Hoy en día, el almendro puede ser sembrado de distintas formas, según el marco de plantación, el tamaño del árbol y en superficies de secano o regadío.

Se consideran técnicas tradicionales, cuando el árbol alcanza un volumen y una densidad muy elevada por lo que obliga a realizar las labores de mantenimiento y recolección de forma manual, la distancia entre un árbol y otro es bastante grande (4 metros).

También existe la técnica de intensivo, donde los arboles se encuentran a una distancia menor, el trabajo de mantenimiento y saneamiento se realiza de manera mecanizada y pueden ser regados de forma eventual. Y por último, y el más novedoso, se trata de almendro en seto en súper intensivo, este tipo de cultivo hace que la producción y rendimiento sean muy elevados, ya que el marco de plantación es muy semejante al que se puede encontrar en un viñedo en espaldera (marcos de plantación de 3 - 3,5*1-1,35, lo que equivale a unas 2.4000 plantas/ha) con el objetivo de obtener un seto productivo altamente eficiente y a un menor tiempo y coste. La gran desventaja que posee es que necesita grandes volúmenes de agua, pero a su vez la mano de obra es prácticamente nula, ya que la gran mecanización hace que tan solo una persona pueda llevar grandes superficies. Esta mecanización puede realizarse con las mismas maquinas que los viticultores usan para el mantenimiento de sus viñas.

El motivo principal de su elevado crecimiento proviene de California, que es la que controla el mercado del almendro siendo el mayor productor con una tasa del 70 %, le

siguen Australia y después España. Esta nación exporta el 67 % de la producción, gracias al apoyo del gobierno, en la parte sur es donde se encuentra su mayor superficie y todas las plantaciones son de regadío. A diferencia de España, allí poseen árboles muy grandes (hasta de 12 metros de altura) lo que les obliga a disponer de mucha mano de obra, encareciendo considerablemente la producción de almendras.

Otro gran problema que poseen es la polinización, el tipo de árbol de California necesita una polinización para desarrollar sus frutos, pero actualmente en esta nación hay un gran problema medioambiental, haciendo que este proceso no se desarrolle correctamente. Además, la cáscara de almendra es semidura (más blanda que la de España), lo que hace que los insectos contaminen el fruto y coja enfermedades.

Por todo ello, España ve una gran oportunidad de negocio, ya que el almendro español viene injertado para que no sea necesaria la polinización y solo en tres años el árbol comience a dar almendras. En 2018, en Castilla y León ya había 2.180 hectáreas y en España 583.630.

La otra gran alternativa al almendro, es el pistacho, considerado el “nuevo oro verde”, por muchos analistas como el cultivo con mayor rendimiento, que está revolucionando la agricultura.

En España hay actualmente más de 12.000 hectáreas, casi todas están en Castilla-La Mancha (un 80 % del total) y la gran mayoría son consideradas nuevas plantaciones. El pistacho necesita al contrario que el almendro y la vid, un periodo de unos seis o siete años de cuidados intensivos para comenzar a dar frutos, con unos gastos por hectárea que rondan los 30.000 €.

Este tiene un precio de venta en origen de unos seis euros por kilo (seco y pelado), y suele dar una media de unos 1.000 kilos por hectárea, lo que genera unos ingresos de unos 6.000 euros (Brunat, 2018)

En definitiva, me pregunto ¿Estos tipos de cultivos podrán frenar la producción de vino? o ¿Realmente la producción la parará el mercado?

17. BIBLIOGRAFÍA

Agroclm. (6 de febrero de 2018). *Convocadas ayudas para promoción del vino en terceros países*. Recuperado el 2 de julio de 2019, de <https://bit.ly/2FNum4H>

Agroclm. (22 de enero de 2018). *Producción de vino y mosto 2017: 19,4 millones de hectolitros*. Recuperado el 14 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2IONzTZ>

Alcolea, P. (8 de octubre de 2018). *¿Qué está pasando con el sector del vino en Castilla-La Mancha? ¿Por qué esta ruina?* Recuperado el 18 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2ZFWvCd>

Brunat, D. (28 de Junio de 2018). *El Confidencial*. Recuperado el 3 de julio de 2019, de <https://bit.ly/2JI6HJL>

Burgos Conecta. (19 de abril de 2019). *El embajador de China en España visita la DO Ribera del Duero*. Recuperado el 5 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2ImFTto>

C.R.D.O. Rueda. (4 de abril de 2019). *Representantes de tiendas y restauradores americanos apuestan por los vinos D.O. Rueda y D.O. Ribera de Duero*. Recuperado el 28 de mayo de 2019, de <https://bit.ly/2UkFT4R>

Castilla-La Mancha. (26 de enero de 2018). *Pacto por la recuperación económica*. Recuperado el 25 de mayo de 2019, de <https://bit.ly/2L25Sry>

Cecrv. (s.f.). *¿Que aporta una D.O.?* Recuperado el 15 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2IQO8wC>

Compés, R. S. (2014). *La economía del vino en España y en el mundo*. Almería: Cajamar Caja Rural.

Consejo Regulador "D.O. La Mancha". (2018). *Mapa y estadísticas*. Recuperado el 15 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2ZuuxJr>

Consejo Regulador de la Denominación de Origen de la Mancha. (26 de diciembre de 2013). *Denominación de Origen La Mancha*. Obtenido de <https://bit.ly/2lky7A6>

Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Jumilla. (s.f.). *Vinos y viñedos*. Recuperado el 15 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2ZzMkix>

Diario de Burgos. (25 de marzo de 2019). *Ribera del Duero se acerca a México*. Recuperado el 29 de mayo de 2019, de <https://bit.ly/2Knavgt>

El Economista. (2019). *Ranking de Empresas del sector Elaboración de vinos*. Recuperado el 9 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2Ff4LRX>

Elmundovino. (16 de agosto de 2018). *'Boom': 280 nuevas bodegas*. Recuperado el julio de 1 de 2019, de <https://bit.ly/2Jmhogg>

Eoi. (s.f). *Turismo del vino o "enoturismo"*. Recuperado el 15 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2NHSGv2>

European Customs Portal. (2019). *Código del SA, Número de arancel aduanero, Guía del Taric - Base de datos europea*. Recuperado el 2 de Junio de 2019, de <https://bit.ly/2RIYYi4>

ICEX. (2017). *Manual de justificación de gastos*. Recuperado el 1 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2YwtWa4>

Instituto Nacional de Estadística. (2018). *Empresas por CCAA, actividad principal (grupos CNAE 2009) y estrato de asalariados*. Recuperado el 20 de Mayo de 2019, de <https://bit.ly/2VzWbmv>

Junta de Castilla y León. (19 de diciembre de 2018). *La Junta impulsa la exportación de vinos con una nueva convocatoria de ayudas*. Recuperado el 1 de julio de 2019, de <https://bit.ly/2YucYJp>

Junta de Castilla y León. (2018). *Viñedo 2017*. Recuperado el 7 de julio de 2019, de <https://bit.ly/2NGxzJr>

Maestre, R. J. (19 de abril de 2019). *España es el país que más vino exporta, pero a qué precio*. Recuperado el 26 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2LryOcR>

MAPAMA. (2018). *Análisis provincial de superficies*. Recuperado el 18 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2FPhQ4t>

MAPAMA. (s.f). *Superficies y producciones anuales de cultivos* . Recuperado el 2 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2XAgwIM>

MAPAMA. (2018). *Superficies y Producciones de cultivos*. Recuperado el 1 de julio de 2019, de <https://bit.ly/2LN2267>

Mercados del Vino y la Distribución. (20 de julio de 2010). *Holanda, un mercado interesante para el vino español*. Recuperado el 28 de mayo de 2019, de <https://bit.ly/2RmPRh7>

Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentacion y Medio Ambiente [España]. (2018). *Datos de las denominaciones de origen protegidas de vinos (DOPs)*. Obtenido de <http://bit.ly/2MPJ153>

OIV. (abril de 2019). *Aspectos de la coyuntura mundial*. Recuperado el 16 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2KVDesZ>

Órganos de Control de las IGP y Comunidades Autónomas. (enero de 2018). *Datos de las Indicaciones Geográficas*. Recuperado el 17 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2KqknWL>

Pastor, A. (1990). *Los Vinos de Valladolid*. Valladolid: Diputación de Valladolid.

Quintero, C. (25 de agosto de 2015). *Cuándo deseo exportar vino*. Recuperado el 1 de julio de 2019, de <https://bit.ly/2KTU9MM>

Revista Aral. (21 de enero de 2019). *DO Valdepeñas exporta cerca de 28 millones de botellas en 2018*. Recuperado el 20 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2Ycq8dO>

Sáez, D. S. (2008). *Historia Económica, Social y Cultural del Vino en la Ribera del Duero Vallisoletana*. Valladolid: Diputación de Valladolid.

Secretaría de Estado de Comercio. (s.f.). *DataComex*. Recuperado el 28 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2KQg2we>

SeVi. (2019). *Mercado de Vinos*. Madrid.

SIE. (2018). *Junta de Castilla y León*. Recuperado el 6 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2LMJT8G>

Subsecretaría de Agricultura, Pesca y Alimentación. (2018). *Encuesta sobre superficies y rendimientos de cultivos*. Recuperado el 17 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2NuGyxh>

TecnoVino. (15 de septiembre de 2018). *Crece el número de bodegas en España en 2018, hasta 4.373*. Recuperado el 15 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2RZZsel>

Unionclm. (20 de agosto de 2018). *A partir de estas vendimias se pone la lupa al viñedo de rendimiento "excesivo" en Castilla-La Mancha*. Recuperado el 5 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2Kqml4b>

Universidad de Castilla-La Mancha. (febrero de 2019). *Plan Estratégico del Sector Vitivinícola de Castilla-La Mancha*. Recuperado el 6 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2MXbuGm>

Valdepeñas Denominación de Origen . (s.f.). *Valdepeñas Denominación de Origen* . Recuperado el 15 de junio de 2019, de <https://bit.ly/2HIPQTh>

